突围集

寻找改革新动力

如何增强改革的穿透力

体制
城乡
产权
创新

周其仁 著

中信出版集团

版权信息

书名：突围集

作者：周其仁

ISBN：9787508674155

中信出版集团制作发行

序言 增强改革穿透力[注]

改革是全球潮流，现在很多国家都举改革的旗帜。但是不同国家的改革很不一样，其中大国改革有其特殊性，那就是大国层次多、发展不平衡，形成改革共识很不容易，贯彻改革决定也更困难。但是另外一面，大国改革一旦得到落实，改革红利极为可观。研究大国改革，重要的是研究如何形成共识，并让改革真正落地。这中间有一个关键问题，那就是穿透力。好不容易形成改革共识，也做出了改革决策，但能不能穿透上上下下多个层次？这是一个挑战。大国所以叫大国，就是从顶层到底层要经过千山万水。大国底层的改革经验以及底层的努力奋斗，要进入顶层设计，千山万水还要加上万水千山。能不能实现双向穿透，是我们回顾2014年、观察2015年中国改革形势时会遇到的一个问题。

对十八届三中全会关于全面深化改革的决定、四中全会关于依法治国的决定，大家都认为正确。如果说还有什么担心和犹豫，那就是这些决定能不能得到有效贯彻，能不能实现有效穿透。这种穿透是双向的，不单单是顶层决定穿透到底层，还包括底层的实际情况、底层创造的改革经验穿透到上层。穿透力如何，对大国改革具有决定意义。那么，如何增强中国改革的穿透力？仁者见仁，智者见智。我个人认为以下几点，或许有助于增强中国改革的穿透力。

第一，改革目标要清晰而简单。目标清晰、简单，穿透力才会强。以经济领域为例，目标就是市场在资源配置方面起决定性作用。这是总纲，带动方方面面，包括更好发挥政府作用。在政治和社会领域，就是民主与法治，特别是把公权力关进制度化约束的笼子，形成国家的法治轨道，以动员更多社会成员参与社会治理。市场、民主、

法治，这几个目标足够简单，不能复杂化，越说越多。中国文化能流传下来的东西其实都非常简单，因为是大国，太复杂的东西难有穿透力。世界上有的民族，思维很复杂，复杂也有复杂的美，但复杂的东西放到中国这样的大国来，很难穿透，从上层到底层，太复杂的东西传着传着就可能变样，难以真正落地。

目标正确，又足够简单、足够清楚，剩下的就是坚持。简单明了的改革目标坚持下去，穿透力才强。不是所有改变都叫改革，改革要有明确的方向，有清楚的内涵，不能来来回回地变，一会儿向东，一会儿向西的。大国改革要有非常简单明确的方向，非常坚持，穿透力才大。

第二，对改革决定和改革目标的各式解读，能减则减，能少则少。因为改革决定是行动纲领，不是一套复杂理论或“说辞”。尤其不需要层层多部门“解读”，本来就不难读，让人们直接读中央《决定》原文，读了就行动。特别不需要复杂化的“解读”，一句变五句，五句变五十句，补丁摞补丁，不知所云，让人无所适从，最后啥事也干不成。有些“解读”与《决定》南辕北辙，以哪个为准？还是要以《决定》为准吧。

拿我比较熟悉的土地制度改革而言，中央深改领导小组批准的改革方案，架构本来很清晰：不碰“三条底线”，鼓励地方更多探索、实践和创造，目标则是市场——城乡统一的土地市场。但经过各色解读，似乎“底线”成了一个封闭的圈，只能圈里踏步，不得越雷池一步，什么地方探索、市场目标，通通不见了。那就很难完成改革。出路是减少解读，尤其不要让部门利益、既得利益、过时观念，利用解读之机，把原本正确、清楚、明白的决定，变成一套混杂含糊的信息谜团。大国改革的信息谜团好比雾霾，妨碍穿透。

第三，多交流改革的实践经验。决定正确、简明，但落实做的时候会碰到各种实际情况，到底怎么贯彻才落得了地，还要解决什么新

问题？这是增强改革穿透力非常重要的一环。根据我的研究和观察，这方面是最薄弱的。中央《决定》来来回回讲了很多次，底层有哪些行动发生了？是在十八届三中全会以后发生的吗？哪些可以获得普遍应用的经验？哪些有缺陷？哪些有误差？

其实在底层，有很多往市场方向走的行动，有很多扩大民主法治的行为。举个例子。1999年互联网刚起之时，出现了网络语音通话。当时主管部门认为民间搞的网络通信违背了有关通信法规，结果创新者被没收财产还一度失去自由。福州市中级人民法院审理该案时，认为一审法院的判决于法无据，要求发回重审。这个案件的含义是，凡是法律没有明确禁止的，可以也应该给创新行为留下空间。

这是一个好案例。这个案例如果能传递到上层建筑里去，那么反行政垄断也好，增强市场竞争也好，按统一游戏规则来分配利益也好，都会得到实质性推动。都说中国优秀法官不多，优秀律师不多，有现代法治观念的人口数量更不多，但不多归不多，毕竟还是有的，有时候一个反例就有极大的穿透力，抓住这样的实例发动全社会讨论，会增强改革穿透力。

第四，在关键区位形成新体制。现在一般认为我国的产品市场发展得好一点，要素市场发展得弱一点。但是究竟什么才是要素市场？譬如土地市场，并不是每一个村庄都要成为土地交易的场所，因为要素交易及其价格发现，需要在区位上相对集中。新闻里常听到“全球油价”这个词，什么是全球油价，那是在全球决定的吗？不是，其实只是在很小一个区位，即高端石油市场上决定的。要增强中国改革的穿透力，就要抓关键区位即高端市场，因为只要新体制在这些区位站得住、运行得起来，原体制就可以被突破，就会产生很大的放射力和辐射力。

上海自贸区扩大到天津和深圳，当然表现了穿透力。不过似乎还不够有力。为什么上海的金融改革要放到港口仓库区去？放在陆家嘴

辐射力不是更大吗？后来加了一句，把自贸区政策部分扩大到浦东新区，希望有关金融服务的政策，不仅仅在贸易港口的仓库区起作用，而要主动扩大到浦东中心城区，并对整个长江流域、南方、全国乃至亚太地区，产生更大的辐射力，这是增强改革穿透力的重要一着。

第五，去掉一些硬障碍。现在强调依法行政，是依现行法律法规行政。但是现行法律法规，有部分内容与十八届三中全会的改革决定冲突。要往市场经济方向走，建设法治国家，不能不触动以往制定的部分法律法规。这里就难免发生摩擦，这是和20世纪80年代早期改革很不一样的地方。所以，当下的改革要与修法改法并进。最好有一个修法改法的目录单和时间表，如果现存法律法规完全不改，改革就无法推进。

---

1. 本文为作者于2014年12月19日在第五届财新峰会“新常态，新改革”环节的主题演讲。——编者注

第一章

改革下一程

国家能力再定义㊟

20世纪90年代初，有论者提出关于国家能力的新定义，“所谓国家能力就是国家将自己的意志、目标转化为现实的能力”，具体体现为国家的汲取能力、调控能力、合法化能力，以及强制能力。提出者特别强调，“只有中央政府才代表国家意志”，因此国家能力既不是通常所谓的“综合国力”，更不是一般公共权威或地方政府的能力，而只能是中央政府的能力。㊟

提出这一套新定义的背景是80年代开始的中国改革开放，以放权触动原本权力高度集中的老体制，激发了经济与社会活力，也开始探索经济增长新路径。反映到国民收入分配上，财政收入占国内生产总值的比重下降，中央财政占财政收入的比重也下降。到了90年代初，人们看到中央财力占比过小，重新强调集中财力、特别要把财力集中到中央，于是相关的概念、理论和政策建议，应运而生。

90年代以来，20多年过去了，中国发展积累了新经验，也必须面对新问题。从实际情况看，有必要正确定义国家能力，确保继续推进重大改革不跑偏。仅以定义本身而论，我认为把“国家”概念等同于政府，或等同于中央政府，本身就是一个不小的偏差。倘若国家真可以等同于政府，那么直接讨论“政府能力”或“中央政府能力”就够了，何须同义反复，再来一个“国家能力”呢?

要明确，“国家”（nation）并不等同于政府（state）。“国家”概念首先是一方领土，有明确的空间范围和边界。生活在国土里的国民，是国家的根基，因为“国以民为本”。没有国民的国家，空空如也一个空壳，谈什么能力都没有意义。国民是众人，众人之间的公共事务要

协调和管理，否则闹纠纷、起冲突，“国无宁日”就不好办。所以需要一套典章制度，用以规范行为，给每个人的自由划一道边界。这套典章制度，软的是文化与习俗，硬的就是“合法强制力”，用以防止一部分人——无论外人还是内人——侵犯另外一部分人。政府是合法强制力的执行机构，或如有的经济学家所言，是“唯一拥有合法强制力的组织”注。

这样看，“国家”是江山（领土）、人民、社稷（典章制度）三合一，缺了任何一元都不成其为国家。政府重要，因为领土完整、人民安康、社稷有序，离不开合法强制力的有效行使。但是，在任何情况下，都没有理由只以政府来定义国家。

至多可以说，政府是国家代理人。这个代理人是法人，而政府工作人员则是法人代表。不过既为代理人，就离不开委托人。没有委托人，代理人无从谈起。这里，国家概念里蕴含着一组“受托”关系。讲到底，政府是受江山、人民、社稷之托，执掌合法强制力之权。权力要受制约，道理就是从这里来的。离开了委托人和受托关系，什么叫“国家自己的意志”？那又是何方神圣，从哪里跑出来的呢？要是“国家意志”仅仅是政府意志，甚至只是领导人或官员自己的意志，完全不问人民要求什么、喜欢什么、讨厌什么，那样的“国家意志”在思想上可疑，在实践中危险。实现那类意志的“国家能力”越强大，权力跑偏的现实危险就越大。

国家定义的内涵有偏，具体分解后的“国家能力”也一起跟着跑偏。例如，上引著述就把“国家动员社会经济资源的能力”，简化为“国家（其实是‘政府’）的财政汲取能力”或“财政能力”。再简化一步予以量化，就成为“政府财政收入占国内生产总值之比”，以及在论者看来更有代表性的“中央财政占比”。直截了当地说，那就是把政府抽取财政收入的多少，作为衡量国家能力强弱的核心指标。

能不能这样来定义国家（政府）能力呢？在常识上，我们不会以运动员吃多少肉、喝多少汤，而不问他们跑多快、跳多高，来定义其运动能力。不问产出，只量投入；不问贡献，只算摄入和消耗，这样定义运动员能力会跑偏，定义政府或国家能力更会跑偏。离开了公共财政的理念，离开了财力从哪里来、用到哪里去，离开了财政能力的服务对象、评价标准、抽取程序和受监督程度，笼统地把各国财力占比数据罗列到一起，那不过是玩数字游戏而已。

再看“合法化能力”——“指国家运用政治符号在属民中制造共识，进而巩固其统治地位的能力”。问题是，“共识”何来？要不要以实践经验为基础，要不要尊重民间和基层的首创，把适应生产力发展的体制改革及时纳入合法框架？按上引定义，这些似乎一概都不需要，要的只是“用政治符号”来“制造”“共识”。还以为这样就可以“巩固其统治地位”，却浑然不知这么一套实在大错特错。

还有“强制能力”，“指国家运用暴力手段、机构、威胁等方式维护其统治地位的能力”。如此强制力好危险。因为一旦在国家概念里剔除了人民，剔除了不可或缺的授权、受托等含义，滥用权力、滥用合法强制力就容易变成现实危险。在理论上，众人之事当然不可没有合法强制力。但合法强制力乃国家之利器，非慎用不可，非有严格程序和监督不可。把权力关进笼子，最重要就是把合法强制力关入法治笼子。可惜在上引阐释中，这些实质约束一概付之阙如，似乎只要为了“维护统治地位”，关老虎笼子的大门可以永远洞开。

根据以上讨论，我认为90年代初出现的上述“国家能力”，定义不准确，内涵不完整，也完全经不起经验的推敲。概念上偏差，在客观上也影响国家权力的实际运行，以致出现了某些与此相关的权力跑偏倾向。基于个人观察，我认为以下几点值得注意。

一是在国民收入分配中，政府部门所占份额上升过快。根据公布的统计，1990—2012年期间，财政收入增长了38.9倍（其中中央财收

增加了55.6倍），而同期以现价计算的GDP（国内生产总值）总量仅增加了26.6倍，城镇居民可支配收入与农村居民人均纯收入只分别增加了15.3倍和10.5倍。[注]分配上的“国（政府）进民退”，挤压民间消费和民间投资，导致内需羸弱。加之上述财政收入并未包括政府“土地财政”以及从国企获益，所以实际的政府收入份额更大。这里问题各有成因，不可一概而论。但不可否认，观念上的偏差，即错误地以为政府收入越多就天然代表“国家能力”越强，起到了风助火势的作用。

更严重的问题，是政府财力的急增，并没有伴之以相应的约束与监督。这些年弥漫于官场的贪腐、享乐主义和奢靡之风，为什么有愈演愈烈之势？究其经济基础，就是不受制度制约的“国家（政府）汲取能力”在这些年有了飞跃增长。刹不住这几股歪风，权力汲取能力越强，国家就越危险。

二是政府行政权力的边界，改来改去越改越大。一般观察，认为我们的产品市场大体有个模样了，但要素市场还远未改革到位。仔细打量，产品市场里政府的不当管制和不当审批还是偏多偏滥，同时，品质监管又不到位。至于要素市场，问题更大。过去计划时代是“部委管工厂”，现在似乎是“部委管（要素）市场”——每一个重要的要素市场，都由某个部委直管。管的办法呢？比过去管工厂有点变化，但进步也不大。结果也不出意料，当下经济屡出状况的，恰恰都集中于这些部委直管的要素市场——土地、房产、货币、银行、资本、外汇，否则怎么要劳政府那么忙个手脚不停地调控、调控、再调控呢？

三是“合法化”范围偏窄。本来国家的合法化能力，并不限于只服务于政府、部门和官员。对民间、企业、市场和基层首创，但凡不侵犯他人自由和社会利益的，都要开放、包容，及时给予合法承认。不能搞成“凡未经审批的——甚至‘凡未经官员点头的’——一律非法”。要看到，“部门利益法制化”，以及分管官员随意收窄民间自由活动的空间，在不断压制创新，窒息经济社会活力。寻租、设租行为猖獗，不

但毒化社会风气，拉升制度运行成本，最后把不少官员也害了。经验说，法外世界太精彩，没有谁会尊重法律。

四是合法强制力被不当用到了合理边界之外。过去还有个“人民内部矛盾”范畴，强调对人民不能随便动专政手段。这些年权力边界模糊，强拆强迁、暴力执法，在一些地方时有所闻。有黑打黑很必要，但“黑打”本身是更严重之黑，是老虎在笼子外面咬人，管不住哪里还有民心、正义、秩序和法治?

这些偏向，不是改革开放之后中国的主流。但偏向确实存在，也必须警惕。拖延下去久久不得纠正，危及国本。究根寻底，我认为跑偏的“国家”概念和“国家能力”定义，妨碍人们清醒地评估权力跑偏的危险程度。这并不是说，所有令人不安的行为偏向，都是因为阅读、信服了本文所批评的国家能力定义的后果。我的观点是，国家和国家能力定义上的跑偏，不过是实际权力跑偏行为的舆论与理论表达。它让可能产生长远不良后果的偏向，看起来没有什么危险，甚至很正确、很必要、无须也不允许改变。

本文认为，有必要再定义国家与国家能力。国家概念包括领土、国民和一整套治理制度。其中，以合法强制力为基础的政府权力，既非神授也非天择，而是来自人民选择，要受人民监督，在法治轨道上为人民服务。因此，国家不等同于政府，国家能力也不等同于政府能力，更不能等同于财政抽取能力。国家能力首先是治理权力受托关系的能力，政府受托获得财政资源，依法行政，保护国家主权独立和人民生命财产安全、维护社会公正和秩序。这些认识，是不是也跑偏，欢迎读者一起推敲。

---

1. 本文为作者于2013年12月18日在第四届财新峰会上的演讲。——编者注

2. 见王绍光、胡鞍钢：《中国国家能力研究报告》（辽宁人民出版社，1993年12月版）。有关的最新评论，见《纪念〈中国国家能力报告〉发表二十周年》，2013年7月22日“新浪历史”。

3. 例如诺斯（1973）和巴泽尔（2002）。

4. 根据《2013中国统计年鉴》第44、第328、第376页数据计算。

确权不可逾越[注]

党的十八届三中全会做出了全面深化改革的决定。这份决定，如习近平总书记所说明的，“汇集了全面深化改革的新思想、新论断、新举措，反映了社会呼声、社会诉求、社会期盼，凝聚了全党全社会关于全面深化改革的思想共识和行动智慧”[注]。本文仅就《决定》（《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》）关于“完善产权保护制度”的阐述，写一点体会。

过去流行的认识，认为社会主义建立了公有制之后，就再也没有产权问题了。中国经验证明，此种认识错了。现在来看，无论城市国有制，还是农村集体制，都只是社会主义初级阶段的初级选择，不但有待完善，而且需要改革。公有制产权改革的实质，是确立财产的各项实际权利，为市场经济奠定可靠基础。

先看城市国有制。在名义上，国有资产归属于全体人民。但在实际上，归全民所有的国有资产在技术上没有办法整体与全民结合，唯有以一部分资产与一部分人民（工人及管理人员）结合，才能从事生产和经营。这就带来挑战：实际使用着部分国资的那部分人，与名义上拥有全部国资的全民，究竟怎样划分权利边界？老办法是政府行政机关“代表全民”管理国企，结果全民产权演变成高度集中的行政控制权，整个国民经济犹如一家超级公司，排斥市场关系，也排斥国企的自主权。

转谈农村集体制。从法律归属看，农村土地和其他生产性资源属于农民集体。但在实际上，农民集体与国家的权利关系一直没有得到清楚厘定。虽然土地、耕畜以及劳动力都属于集体，但种什么、养什

么、以什么价格把农产品卖给谁，要受政府指令的统制。在集体内部，各成员的权利边界也有待确定。事实上，集体并无权决定自己内部成员各项权利的制度安排，譬如生产队决定把土地承包给农户耕作，在很长时期内都不合法。生产队要转让属于自己的资源，也不被允许。

党的十一届三中全会以来的改革，触动城市国有制和农村集体制。在国企改革方面，中国的经验是从扩大企业自主权入手，引进各式承包制，允许国企破产和重组，再走规范的现代股份制企业之路，实质是把国企推进日益开放的市场，尝试打破行政垄断，在市场经济的总框架里重新界定国企与国家、国企与国企、国企与中外民企之间的权利边界。农村集体制的改革，则经由集体土地的家庭联产承包，确立农民家庭作为集体成员的种植权、经营权、收益权和转让权，并将承包制推向集体山林、水面、乡镇企业和建设用地，极大地激发了农民的生产积极性。

对外开放主要是对全球市场开放，允许境外各类私人资本到大陆办工厂、设企业、搞投资。加上国内民营经济获得合法地位，城乡各类承包收入及私人储蓄的一部分，不断转化为国内的私人资本。中国经济终于打破了单一公有制，形成公有制为主体、多种所有制竞争共存的新的产权格局。

改革开放的新方针必须坚持，新经验必须肯定，但也有必要面对新问题。由于渐进主义的改革策略，改了易改的，留下难改的，因此在产权制度安排方面还不断产生摩擦和冲突。比较突出的是，各类所有制主体的市场地位不平等，多种产权边界的划分不到位、不清晰，限制了市场体系的健康发育。

针对以上现实，《决定》提出“完善产权保护制度”，点明“产权是所有制的核心”，并明确“健全归属清晰、权责明确、保护严格、流转顺畅的现代产权制度。公有制经济财产权不可侵犯，非公有制经济财

产权同样不可侵犯”。这个表述，是下一阶段全面深化产权改革的行动纲领。

我的理解，这里有三个要点。其一，不但所有制归属要清晰，各类所有制内的各项实际控制、使用、经营、处置财产的权利，也要界定清晰、权责明确、保护严格。深化改革要针对性地解决半拉子产改留下的难题，做到无论是国企的经理和员工，还是股份制企业或私企的经理和员工，以及农村集体经济的承包农户，都有清晰的财产权利边界，以求预期更稳定，行为更规范。

其二，各类所有制和各项实际的财产权利，在法律面前一律平等。国家的任务不是优先保护某一种所有制或某一类产权，歧视或忽略其他所有制和产权。法治国家的第一要义，是平等保护一切合法的所有制和财产权利。这也是实现“让一切劳动、知识、技术、管理、资本的活力竞相迸发，让一切创造社会财富的源泉充分涌流”的制度基础。既有的改革成果，确立了多种所有制和多种产权，但远没有实现法治下的一律平等，这是深化改革要实现的目标。

其三，有效保护产权，不仅要保护长期稳定的使用权，更要保护“流转顺畅”的转让权。这是因为，任何资源都有多种利用的可能，包括同一主体以不同方式利用资源会带来的不同效益，也包括不同主体利用资源所带来的不同效益。保护产权，就是保护产权主体选择不同的资源利用方式，其中也包括放弃自用、转给他人利用的权利。这是市场经济的基础。不能认为，保护产权就是资源永不换手、永不转让。那样固守资源的自给自用，会妨害分工和交易的发展，事实上永远也做不到自足。要明确，在公开公平公正交易的基础上，包括国有资产、集体资产在内一切资源的“流转顺畅”，是产权保护的题中应有之义。

以上三点，缺一不可。所谓“市场在配置资源方面起决定性作用”，基础正是完整的现代产权制度。这说明，走市场之路，确权不可

逾越。“完善产权保护制度”，将是全面深化改革的一项奠基性工程。

---

1. 原题目为《确权不可逾越——学习〈决定〉的一点体会》，载于《经济研究》2014年第1期。——编者注
2. 出自习近平《关于〈中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定〉的说明》。——编者注

让更多人在改革中受益[注]

现在大家关心，如何在十八届三中全会之后能够按照《决定》扎实推进改革。我想大家都知道，推进改革一定会遇到很多困难。为什么推进改革很难？首先当然是因为改革要触动既得利益，要改变已有的利益格局。改革又不同于革命，触犯了既得利益，多少总要给予补偿。很多时候，因为补偿的本金不够，就启动不了改革。拖来拖去，拖到实在不行的时候贸然改，一不小心改革就容易引发社会冲突。这是历史上出现过的一个圈。现在讲中国改革进入深水区，可见要触动的既得利益不小。虽然今天中国的国力比30年前强大很多，但触犯既得利益要补偿的价码也水涨船高。全部要补偿？怕是谁也补不起。在这种情况下，还要不要改革？怎样才能有效推进改革？我想从过去经验看，可能有一个办法、一条途径值得注意，那就是改革除了坚决触犯非触犯不可的既得利益，还要尽可能让更多人在改革中受益，迅速形成新的既得利益，形成与改革方向一致的受益群体。

让我们来看党的十一届三中全会后的经验。当时改人民公社，也触动既得利益。大锅饭体制下，敲钟上工发号施令的，掌权分粮分草的，可以决定别人家的命运，权力也不小。包产到户后，这些权力废掉了，既得利益当然也受到触犯。当时也没条件给补偿，生产队穷，国家也穷，补不起。那怎么推进改革的？就是在局部试验成功的基础上，迅速形成全国包产到户之势，成片成片推进，很快家家户户多打粮食、多卖钱，解决了多少年来种地人自己也吃不饱的老大难问题。绝大多数农户从改革中得益，成了新的既得利益——包产到户的既得利益群体。一旦人数众多过了临界点，改革就不可阻挡。以往的农村基层干部，有能力的很快转过去搞工商副业、办乡镇企业，比敲钟管

农民强多了，于是也转变为新的既得利益者。少数啥也搞不来的，怨别人没用，只好怨自己。

其他方面改革也如此。现在回想起来，为什么1985年前是中国改革的黄金年代？就是多数人迅速在改革中得益。农村一改，几亿农民得益。个体户和民营企业合法化，上亿人口得益。恢复高考呢？每年几百万年轻人有了奔头，他们和他们的家庭加起来也不是小数目。开放留学，又是每年多少万知识精英欢欣鼓舞。“四化”干部政策，让一大批年轻有为的官员脱颖而出。每开放一个市场，总有一批先行者尝到甜头。经验证明，在改革中受益人口越多，改革之势就越无法逆转。对改革不满意的总有，无奈寡不敌众，慢慢转弯就是了。

扪心自问，对邓小平的决策是不是一直都跟得上、都拥护？也没有，因为做不到。但对改革开放，我在整体上总是拥护。为什么？因为自己是78级大学生啊。当年如果不是邓小平果断决定恢复高考，此生哪里有机会上大学！没法子，我也是改革既得利益者。

国企改革很难，但只要认真改了的，也一定改出一些新利益。参与了市场竞争，总有能赚到钱的国企，总有获得新的社会地位的企业家。联想、海尔、格力、TCL都是国企改制的成果，否则，这批好公司都不会存在。资本市场是1990年开的，邓小平当时表态，说可以办，不行再关。但实践结果，开了就关不上了。为什么，“杨百万”们不干哪，多少新的利益群体在市场里受益，或满怀希望受益，谁还关得了？

当然，改革的既得利益也可能转为进一步改革的障碍，那就再改。再改也要注意迅速形成新的既得利益，一波一波向前推。否则徒抱一步到位之理想，却不能实质推进改革。这些经验无非说明，不管观念上、理论上确立的改革目标多么正确，离开形成新的既得利益，实际上就难以迈开步子。80年代早期改革的成功之处，就是在改革进

程中较快形成了新的受益群体，人数要足够多。相信这个经验，在全面深化改革过程中也管用。

今天《财经》高朋满座，大家都关心新的改革决定能不能得到落实。我们究竟做些什么，才能有助于改革的实质推进？想到几点，供各位参考：

第一，今天的改革跟30年前不同，面临很多现存法律。有法要依法，但一些法律条款与全面深化改革相抵触，如何处理？不解决这个问题，决定是决定，很难贯彻。譬如土地体制，有法律文本，限定农民集体土地不得买卖、不得租赁、不得转让，农民房屋呢，规定不得抵押。这都是现存法律明文写上了的。为此，呼吁立法机关，包括社会相关各界人士，根据全会《决定》对现存法律法规进行梳理，把严重冲突的条款列出来，通过修法改法程序给予修订，有的则要建议废止。否则，以违法来推改革，那个路子走不通。只通过改革决定，既不修法也不改法，决定归决定，法规归法规，说上几年还是改不动，时间很快就过去了。

第二，这次《决定》明确了市场发挥决定性作用，完善市场体系，重点是要素市场，这也是迄今为止经济发展中一个关键门槛。在这个方向上，要注意聚焦于某些区位密集推进改革，增加改革元素的集结，增加改革措施的密度。散开来搞改革无效，因为要素市场与产品市场不同，不需要每乡、每镇、每县都开市场。要素市场比较集中，金融市场更集中，价格发现一定在中心市场。这对中国很重要，人才不够、律师不够、合格监管者更不够。高端要素市场散开来建，哪里都搞不像样。所以集聚、集中为上，在中心大都会把要素市场建设好。

第三，落实《决定》，除了抽象的原则和准则，更要注意“图像”，也就是活生生的真实故事和真实场景。从传播效果看，抽象文字总敌不过图像。比如对民营经济，现在已提到了历史最高位。这很重

要，因为是中央决定。但能不能落实，来回讲条条不如抓故事。当年邓小平肯定民营经济时，就是抓住一个“傻子瓜子”，连讲几年不准动，结果天下都知道那是当真的。现在落实改革，尤其需要“图像”，希望《财经》再报道一批好的改革故事，让人们不但读得懂条文，还相信条文当真，不是说说而已。像大学、事业单位和医院去行政化，光讲没有用，总要几个带头的把步子迈出去，形成改革风潮。否则讲几年也不动，将来再讲就没人信。

第四，通常人们认为改革要触及既得利益、部门利益，这是对的。但实际情况是，无论条条还是块块，政府部门内也有主张改革的力量。问题是如何创造一个氛围、一种舆论，有助于激发政府部门的改革动力，降低那里的改革阻力。一个重要方面，可能是在中央通过全面深化改革的决定以后，要有一个切实问责的机制，问推动改革之责。前些年我们看到一个不好的现象，似乎改革都是下面地方的事。有的高官习惯挑毛病，这也不对、那也不对。他们自己似乎就没有落实改革决定的责任。80年代有不少设在地方的改革试验区，中央有关部门积极参与一起搞。无论深圳特区，还是后来的上海开放，从来就不只是地方责任。深水区改革，光地方是干不起来的，非上下互动，合力推进才搞得成。这经验是说，要加大中央有关部门推进改革的责任。形成如此舆论和氛围，部门内主张改革的力量就好抬头，改革干将就容易上位。

---

1. 本文根据作者于2013年11月20日在《财经》杂志创刊15周年晚宴上的演讲整理，原文载于《财经》杂志2014年第1期。——编者注

“接着石头”过河

在十八大之前，人们对中国未来要走什么路有过一番热议。十八大得出了结论：继续全面深化改革。习近平总书记在深圳邓小平当年走过的路上提出，“改革不停顿，开放不止步”。下一步的问题是，用什么方法来推进改革开放?

摸着石头过河、顶层设计与实践首创

从经验看，有过几个办法。改革开放早期提出摸着石头过河，那是20世纪80年代的改革方法论。最早与农村改革有关。十一届三中全会前后，很多地方因农民常年贫困和吃不饱饭，在底层发生了包产到户。安徽、四川等地针对这个现象，做了调查研究和分析，制定了地方性政策支持改革。然后，中央连发五个“1号文件”[注]给予承认和肯定。这是第一个典型的摸着石头过河。

第二块摸到的石头是民营经济。温饱问题基本解决后，过去在公社体制下磨洋工的农村剩余劳动力往哪儿去？国家和集体办的企业并没有这么大的吸纳能力，于是民营经济提上日程。最早的民营经济也是从底下冒出来的，广东的陈志雄包鱼塘、芜湖的“傻子瓜子”，都涉及民营雇工经营。过去的理念对此完全不能接受，以为这与社会主义水火不容。当时高层看法也不尽一致，所以邓小平定下来多看一看，到1987年才给予政策承认。

改革从农村进入城市后，遇到的问题复杂，牵一发动全身，所以大约在1986年，开始对整个国民经济体制，包括物价、税收、商业、

进出口、财政税收、国企等，考虑综合性总体改革方案。党的十二届三中全会通过的体制改革决定比较系统，邓小平说他的印象是一部新的政治经济学。当时不用“顶层设计”这个词，但其实已有了这个内容。同时，系统的政治体制改革也提上日程，相关部门做了大量调查研究，准备了方案，提交给党的十三大讨论通过。

到了20世纪90年代，特别是邓小平南方谈话提出了市场经济问题，涉及的体制面更为广泛，后来有了党的十四届三中全会通过的改革决定，确定了社会主义市场经济的目标，提出要让市场机制成为资源配置基础的系统性改革。

又过了十多年，应该是制定“十二五”时，正式提出“加强顶层设计”，意思是改革不能互相打架，不能这里通了那里又不通，要有通盘考虑。

这些经验都很有意义。其中有一个问题值得思考，为什么几次通盘规划好了的改革，还要一次次地再发动？究竟是原来设计不全面，还是实施中遇到阻力被搁置？现在看，改革目标的确定、方案设计，以及改革实施，是互有联系的三个环节。目标要明确，不能摇来摇去；方案要系统和全面，尽可能考虑周详；实施则要看环境与战机，选好突破口。

直面飞来之石

还要看到，现在已不是20世纪80年代、90年代，也不是新世纪初的局面。中国启动改革30多年了，出现了好多新情况。无论中央还是地方，基层、民众、企业、各类组织，都遇到新问题，特别是年轻人得到的信息、他们的诉求、权利意识和对社会问题的看法，跟以前大不相同。

可不可以说，现在不光是执政者自上而下摸石头，设计方案推进改革，水面上也露出了大大小小一些石头，天天在考验决策者？很多尖锐的问题，其实露出水面很久了，要不要面对、怎样面对？有时候是一类现象反复出现；有时候又是一个突发事件，像水面上丢下块石头，牵动方方面面，引起全社会关注，要求做出回答和反应，看政策制定和体制形成能不能从中吸收正能量。

举一个例子，农民与农民之间的土地关系发生了多少事情？这方面虽然改革很早，但石头还是不小。都说家庭联产承包责任制长期不变，似乎问题已经解决了。最早提15年不变，后来说30年不变，到了党的十七届三中全会，提长久不变，温家宝总理答外国记者，说长久不变就是永远不变。这些都对，因为实践证明有效的经济体制就不要变。但走进农村看，不难发现土地关系其实还是经常在“变”。为什么？因为人民公社虽然取消了，但集体的制度基因还在。

要说明一下，集体经济不是土改后的那个农民土地私产的经济，也不是以农民私产为基础、自愿缔约的合作经济。土改后的农民私产，边界很清楚，不会因为你家人口增加得快，再把别家的土地划给你。合作社也一样，入社如入股，不会因为家里增人减人，入社的财产权益就变。但到了“集体”，就一锅煮了：所有这个村庄里已经出生的，以及未来要出生的，都一起分享土地权利。结果，农民和农民之间的土地权利边界，总随着人口的变动而变动。这是集体制的本质。包产到户后，中央政策说不变，但实际上农民各家人口总有变，按照集体经济的法则，就老有调地的要求。调地就是变，所以没有做到永远不变。

20世纪80年代中期，贵州湄潭作为改革试验区提出过这个问题。贵州比较落后，大量农村劳动力集中在土地上，如果每年调地变动，谁好好种地、对土地投资？所以，当地提出“增人不增地、减人不减地”，也就是把农民家庭之间的土地权利边界划清楚。这个实验在当地

行得通，后来得到中央文件的提倡，也写进了2002年《中华人民共和国农村土地承包法》。问题是全国没有普遍执行，至少有一半以上农村社区，还是过些年就要调整承包土地。这到底什么问题？是立法错了，还是有法不依？这个环节不清不楚，土地流转就受限，因为地缘范围内所有现在的人口和未来的人口，都被一小块实物土地资产锁到一起，构成一条永久的债务链。在这个链条下，谁转让一块地，等于把未来其他家庭人口可调地的权益也转走了。

连带到农村的宅基地，也成为实物福利，隔绝在合法流转、交易和市场之外。本来宅基地是“生活资料”，无须纳入社会主义改造的范畴。但经过人民公社化运动，1961年一个红头文件就把土改法律废了，宣布宅基地也是生产队的集体土地。既然也是集体的，上述由所有人口不断分享实物福利的准则就一样起作用，结果就是凡农民成家立户，分宅基地一块。过去城乡分割，还看不出多大问题。但农民流动、进城一起来，无数的空心村、空房子占而不用，也没有合法流转的通道。温总理说土地是农民的财产权，说得对。不过财产权包括转让权，应该允许租赁、买卖、抵押。可是这些权能至今全不合法，这算不算一块石头呢？

工业化、城镇化随经济自由的扩张而提速，但人民公社的集体基因至今还拖着农民对更高收入机会做反应的后腿。个人之见，这块石头冒出来的时间很长了，端看我们的理念、政策和法规怎么应对。视而不见，假装没这回事，它天天来摸你的脸就是了。

更大一块石头，是政府和农民的土地关系。现在这个领域的社会矛盾很尖锐，群体事件、腐败大案、民心向背，都与此有点关联。基本框架就有问题，包括“城市土地全盘国有”、不区别土地用途的单一征地制，以及征地补偿行政决定等。体制就如此，怪地方、怪干部不解决问题。追索下去，中央与地方事权财权的划分，政企、政资、政

地分开，等等，都有牵连。这块石头不好接，因为没有全盘考量，接过来也拿不下。

不期而遇遭遇战

现在水面上露出的石头其实不少，坚持改革要对这些问题做出反应。当然，飞过来的石头也要调查、研究、估量、权衡，还要好好摸，要有通盘的考虑，分清轻重缓急。所以，接石头跟顶层设计、跟摸着石头过河，并不矛盾。

温州这些年的发展，是不是也遭遇了石头？我没有系统调查，下不了结论。来过几次，知道不少温州朋友对自己城市的发展也不大满足。远远地看，反正肯定不是因为这里缺钱。温州是中国民营经济的最早发源地，但后来好像就集聚不起更大的财富，或者说没有形成集聚更大财富的框架。也不是没有冲动，如十多年前，这里就有过一个温州财团，要联合民营资本投资城市基础设施。更早的时候，还冒出一个“农民办的小城镇”——龙港镇，试图用一套新的体制搞城镇化。但是很遗憾，这两方面后来都没了动静。形不成更大的发展架构，温州也就难上一个更高的台阶。

像民营银行问题，1984年我们陪杜润生来温州调研时，当地就提出来了。那么多民间资本，那么多实业企业，为什么就办不成合法正规的民营银行？这方面，今天的温州好像还不如台州，那里办成好几家民营银行，其中一家叫泰隆，是民办小信用社扩张成的商业银行，到今天已有上海、杭州、宁波等10个分行，总资产365亿人民币，为草根的微小企业提供很好的服务。到底是温州没有这些钱、没这样的人才，还是别的问题？可能就是没有面对当时飞来的石头，在遭遇中开辟一条新路。

从这个情况看，尊重地方首创精神很重要。中国是个大国，许多地方实践出现的问题不能全指望中央来解决。地方实践走向全局合法，也必须在清楚的全局目标下有整体的通盘考虑。所以摸石头过河与顶层设计要结合。是不是还可以加一条，对于那些浮出水面摆了很久的问题，不能老回避，要正面应对。爱因斯坦讲过，搞科学研究，不能老在一个木板很薄的地方打了很多洞，但就是不敢去碰那木板比较厚的地方。搞改革一样，对真正阻碍国民经济长远发展的关键问题，越难越要碰。

总之，为了推进改革，恐怕阵地战、游击战、遭遇战都要打。现在不少问题上门，石头早露出了水面，谁回避谁就丧失主动性。未来的趋势，可能是在互动中推进中国的改革和转型，包括上下互动、观念与实践互动、设计与实施互动。

---

1. 这是指1982—1986年中共中央连续发布的5个“1号文件”：《全国农村工作会议纪要》《当前农村经济政策的若干问题》《关于一九八四年农村工作的通知》《关于进一步活跃农村经济的十项政策》《关于一九八六年农村工作的部署》。——编者注

盈利的国企为什么还要深改？注

国企改革的经验回顾

国企改革持续时间长，改革历程复杂，到现在还没画上句号。围绕国企改革的讨论，尤其需要以可观察的经验为基础。无论科学还是政治，探讨问题的出发点应该就是现实的情况、问题与可能的选择。《国有企业改革实录（1998—2008）》（以下简称《实录》，经济科学出版社于2014年4月出版）以第一线实战者亲历的经验为基础，对国企改革的历程做了清晰梳理，总结已有改革经验，讨论国企改革留待解决的问题。当然，本书主要从政府机关角度切入，围绕改革政策制定与出台背景，记录了作者对国企改革逻辑的理解。如果配合改革实例和底层改革故事一起来读本书，相信收获会更大。

在理论上，国企改革差不多就是社会主义经济体制改革的全部。社会主义体制初建时的构想，是凭借布尔什维克掌控国家机器，打造出一个超级国家公司，以至所有人都受国家雇用，实行计划经济。过去市场理论强调企业之间的竞争，但计划理论则强调把国民经济办成一个超级国家公司。在这个意义上，社会主义经济体制改革和国有企业改革，基本是同一个议题。《实录》讲述了国资委（国有资产监督管理委员会）管辖范围内的国企改革。但更广泛地看，金融和其他国有体系，以及地方（政府）公司等，也都是超级国家公司分权改革的产物。当然，由于苏联和中国都不发达，所以，“超级国家公司”在实践中不可能纯粹，苏联有集体农庄，中国更有占人口绝大多数的农民，搞不成清一色国有制，还长期存在农民集体经济。不过，农村非国有经济也服从国家指令计划，也为国家工业化服务。

农村围城市，市场围国企

计划经济时代，农村通过价格低廉的农产品支持国有企业的低工资、低物价、高积累。《实录》介绍，中国酝酿改革时，在1978年的经济务虚会上提出权力过于集中导致经济低效率。当时中国领导人走出去看世界，发现中国不仅与发达国家的差距加大，就是以前不如中国的国家和地区，不少在战后也发达了起来。这使那一代领导人产生了紧迫感，希望中国经济能够加快现代化，也因此提出放权改革的思路。十一届三中全会以四川经验为基础，将加强国有企业自主权写进了《决议》。那就是国企改革的先声。三中全会对农村部署休养生息，决定用外汇进口粮食来缓解农民的贫困。但实践结果，安徽、贵州、四川、内蒙古等地农村通过包产到户成为改革的领跑者，其后乡镇企业异军突起，形成了“农村围城市”的改革态势。在竞争环境里，国企不改就稳不住了。

更大压力来自开放。早年特区自广东、福建等“边陲”开始，把中国台湾企业、香港企业、日资韩资企业“放”了进来。加上本土的乡镇企业和1988年《宪法修正案》（《中华人民共和国宪法修正案》，以下简称《宪法修正案》）给予合法地位的本土民营企业，国内产品市场的竞争激烈起来，再也不是国企一统天下。市场竞争的逻辑很简单：谁的产品质优价廉，消费者就买谁的账。过去基本上只此一家、别无分店，怎么说国企优越都行。等到有对手上场，光靠嘴巴说说是赢不了的。更何况，竞争会从产品市场传导到要素市场，于是，按价格机制配置资源的新准则登堂入室，一系列市场定价问题提上日程。其实，所谓资源定价问题，讲到底是产权界定问题，因为谁有权叫价、谁有权还价、谁必须承受价格决定带来的经营压力，归根到底都是财产权界定的问题。正是在市场竞争环境里，传统国企的控制权、经营权，乃至法定所有权的变革，相继提上改革的日程。

这样形成国企改革路径，与苏联有很大不同。中国经验是先放出一个市场，将国企推入，然后由市场竞争的逻辑推着国企改革向前走。起先人们接受企业经营自主权，后来发现，是产品定价权和要素定价权，最后才深入到企业产权的界定。一拍接一拍，随着市场竞争深化，人们关于国企改革的认知也不断深化。

背水一战，抓大放小

1997年末，中国越过加入世贸（世界贸易组织）的最后关口。再有五年准备期，中国就全面融入全球化的历史进程。恰恰在这个时段，国企大面积亏损。挑战很严峻：在有限开放环境里国企尚缺乏竞争能力，一旦入世全面开放市场，国企怎么生存？中国被逼推进国企改革，拉开了背水一战的帷幕。

这也是这本《实录》最为精彩之处。须知当年国企职工人数最高峰值为1亿多人。本来国企大面积亏损，从成因分析与工人的关系不大，因为从体制到管理都不是工人们在做决策。但是，到了大批国企包袱过重、积习难改之际，财政兜不起、银行帮不了、股市容不下，一大批国企非破产、重组不可，涉及“下岗”的工人就达几千万之众。不少老牌国企，很多工人一家几口都在一个厂子工作，企业亏损、欠薪、下岗，波及千家万户的生计。中国能从那个局面走出来，绝不仅仅只是经济层面的麻烦，还连带思想观念、社会生活乃至政治架构层面的挑战。作为这场艰难而重大改革的亲历者，本书作者实录当时的形势、面临的选择、采用的方略与方法、遭遇的种种难题和破解之道，今天读来还令人觉得惊心动魄。

大的招数就是本书讲到的，依据不同的国企在市场竞争中的不同状态，从实际约束出发寻求不同的突围之道。邵宁的表达很传神：绝不能因为都叫国企就按一个套路来处理，而是把国企这张“大纸”，一

片一片撕开来谋求实际问题的解决。就是说，要像庖丁解牛一般，把数目惊人的国企分拆开来，各自求解。事后按大类分，第一板块就是数目最多的中小国企，机制旧、包袱重、竞争力弱，甚至严重资不抵债。客观上，要这类企业全部扭亏增盈，重新以国企的身份在激烈的市场竞争中占一席之地，根本没有可能。办法就是最早山东诸城蹚出来的那条路：承包、出售、资产债务重组，实现国企转制，把一批扭亏无门的国企重新“放”回市场，允许国企破产或改成非国有企业，了清历史债务，在市场环境里重新出发。若问这片纸究竟有多大？《实录》记下了，大数是100万家企业、好几千万员工。用当时的语言，这是“放小”。

第二板块，是一批规模比较大的国企，但基本上在竞争性市场环境里运作，经营绩效不好，可是用“放小”的办法也不合适，因为资产规模很大，如以较高价格出手，社会上能接手的企业不多。“贱价出让”呢？又犯“国资流失”之天条，反正不是用诸城之法说转制就转得了的。对这类国企，后来基本是在股份制框架里，允许非国有资本以增量进入，逐步改变全盘国资的结构。这个板块又有多大？据《实录》披露，大数是5000家大国企，涉及数以千万计的职工。

以上两大板块改成之后，国企扭亏增盈的压力基本就减下来了。当然，并不是完全在国企架构下实现扭亏增盈，而是把相当一批国企转制成非国企，或者改成非纯粹国企，才消除了国企大面积亏损。剩下第三板块，即经由合并重组、在国有控股前提下利用境内外资本市场释放小部分股权的大型国企。对这个类别，在国资委成立后，管人、管事、管资产，改善企业治理，并主动与世界500强大公司对标，改出一批国有或国有控股的世界级大企业。

盈利的国企还要深改的理由

上一波国企改革的中心任务是扭亏增盈。这也带来一种认识，即认为但凡国企实现了盈利，余下的就是做大做强，再也不需要进一步改革。到了国企普遍盈利，特别是央企的年利润高达数万亿人民币、不少名列世界500强时，说国企还要深化改革，听起来似乎就不那么入耳了。

我的看法，对央企的赢利还可以做点深入分析。第一，企业账面利润并不完全是经济学范畴的利润，其中一部分可能是企业所占用资源的租金。譬如资源型企业占用大量可开采资源，以及国家通信公司占用通信基础设施等。这些稀缺程度极高的资源，给谁占用，都会产出收益。如果开放竞争，非国有企业或非央企公司，谁不愿意出一个价来争相占用这些资源？这里所说“出一个价”，是资源租金而不是利润，应该从央企账面利润里扣除，因为它并不代表央企经营决策和管理努力所带来的真正贡献。

第二，在市场经济里，利润具有资源配置导向的功能，因为不论利润如何产生，总意味着“需要向产生利润的方向投入更多的资源”。换言之，利润导向与市场准入注定在一起发挥作用，才不断把企业创新之果“外溢”到整个产业、市场和国民经济。但是，在我国现实条件下，部分央企获得高额“利润”，但所在市场又不开放准入，其他企业眼见这里存在超额利润，也不能进场来竞争一番。这种“关门赚得的利润”，对整体经济并不具有正面意义，因为这类“关门赚得的利润”，其实构成了一切其他企业和消费者的成本。现在大家看到，中国在全球市场上的成本优势消失得很快。其中一个原因，是大批中国企业的成本中含着“硬硬的难以消化的部分”。当下不少央企提供的产品和服务，资费水平偏高，甚至需要政府领导人出来喊话降低资费，恰恰表明市场不准入条件下的关门利润对国民经济不是福音，而是一种成本负担。

第三，央企的巨额账面利润，大部分留存央企自己支配，在分配上并没有全额上缴国家财政，更没有回馈其产权主人即全国人民。至于把很小一部分央企利润或资产划给社保，本质上是对历史欠账的一种补偿，因为我国社保缺口主要来自过去低工资时代国企工人没有，也不可能预扣下的足额养老金。但是，国有资产并不仅仅来自国企工人的贡献，全国人民包括农民也对国资形成做出了贡献，因为多少年低价缴纳的粮食税，也是国资形成的一个来源。倘若问到农民从央企巨额账面利润中得到过什么实际收益，恐怕基本上就是没有。这样的分配格局，不改难以交代。

第四，最近周永康案、中石油窝案、令计划案，以及中央巡视组对一批央企巡视的结果，暴露出拥有天量利润、资产和无数“实际好处”的央企，在很大程度上还是一只关在牛栏里的大肥猫。在道义上、道理上和法律文本上，央企当然是国企，从而属于全国人民，但从实际控制权角度看，缺乏有效的制度监督是当下超大型国企的一个普遍的致命伤。

综上，盈利的国企固然是过去改革的成果，但并不意味着再也不需要深化改革。从紧迫性来看，现在也不亚于90年代上一波国企改革的那个时代环境，因为从机会成本的视角分析，当下盈利国企如不深化改革，代价将不仅仅是某一个经济部门的，也是国民经济全局的；不但是经济的，也是社会的和政治的。

至于怎么深化国企改革，今天阅读这本《实录》对当下还是有很大启发。邵宁讲的基本思路，即在改革实践中分类求解，我以为还是管用。如果有机会，我们希望再听听邵宁对当下的国企如何继续分类推进的思考。

现场互动交流：

邵宁：由于职责不一样，看问题的角度也不一样。作为学者，更多地从合理化的角度分析问题，国有企业应该怎么改革；而从部门的角度来看，他们更多会考虑改革的路径是否可行，有没有风险。所以，如果从学者角度来讲，可能会简单地认为私有化没有问题；但是从部门角度来讲，国有企业改革没那么简单，必须具有可操作性。目前，我国国有企业有那么多已成事实，现在的问题是如何改革国有企业，但国有控股不是想退出就能退出的。实际上，我们对国有大企业的改革，与撒切尔和里根政府的改革方式基本一致——通过公众公司化改革，逐渐卸下国有包袱，把国有大企业变成上市公司。唯一的差别在于，英美政府在国有企业上市以后，把国有股份卖掉了，而中国没有卖。但不是不能卖，从长远来看还是可以卖的。

刚才其仁讲到了分类改革，下一步国有企业改革就是要分类改革。简单而言可以分成两类。一是针对垄断性国有企业的改革。比如，现在有些国有企业（中石化、中石油、电信、电网）自己没有定价权，完全由政府掌管，由发改委指导价格，在政府特许的范围内、以政府规定的价格向社会提供服务。对这样的企业，需要把它们改造成市场经济中受到专门法律约束、专门社会监管的特殊企业。二是针对竞争性的国有大企业，可采取公司制改革，发展公众公司，逐渐消化掉国有包袱，如果需要的话，甚至可以实行国有股减持。所以，我认为国有企业的改革前景还是非常清楚的。

周其仁：邵主任的总结很精彩，国有企业改革就如一张大纸，要一条一条地撕，过去30年国有企业改革走的就是这么一条路径。刚才任总（任志强）的观点是不是，别那么麻烦了，直接一把火烧掉算啦？我的观点在他们两位中间。市场经济到底与哪种产权制度相容，有一段时间大家形成一些共识，但过一段时间又产生了分歧。鲁迅讲过，说屋子太暗，需开一个窗，大家一定不答应。但倘若有人主张拆掉屋顶，人们就比较容易接受开窗。这么看，在有的情况下，激烈改

革的主张，也有助于推进平和的改革。改革是由多种力量从不同角度共同推动的。

当然，鲜明的观点容易招来鲜明的反对。当年农村改革的时候，究竟包产到户好不好，吵得一天世界。但老是激烈地吵，谁也不知道怎么拍板好。还是转到一些比较具体的现实问题，争论的激烈程度就降低了。所以，把问题转到“怎么办”上来，把大多数人的注意力集中到要解决的问题上来，更利于改革的实质推进。

---

1. 本文为作者在第2期“CF40·孙冶方悦读会”上就邵宁的主题演讲所做的点评。——编者注

第二章
经济看大势

经济困局与突围㊟

中国经济正面临很大下行压力。以季度数据折成年率来看：从2007年最高点15%的增长率，到现在的7%——能不能稳得住还是问题——作为全球第二大经济体的增长速度下来一半，不是一个小事。

我们如何理解这么一个高位下行的经济态势?

先来看高位。没有人否认14%以上是高得出奇的增长率，不要说中国这么大的经济体，即便是较小经济体，维持10%以上年增长率都少见。那么，我们这个大国的高增长率是怎么来的呢？改革开放前，人口众多，相当贫穷，连种地的人都吃不饱，是什么力量让中国发生了如此巨大的变化？温故知新，有三波改革浪潮推动中国经济增长。

第一波是十一届三中全会后的农村改革，解决了农民温饱问题，开始给国内市场供应充足的粮食和农副产品，支持了轻工业和城市发展。

第二波是民营企业合法化，特别是1992年以后，把过去多年捆绑自己手脚的“姓社姓资”绳索解开了。

第三波是开放，从最早的4个特区、14个沿海城市，一直到加入世贸，中国走向全方位开放，这是对中国经济增长影响最大的一个推动。

形象地看，三波浪潮打通了两个海平面。

一个高海平面，那就是美国、日本、欧洲，现代化程度高，人均GDP从1万美元到几万美元，其国内市场大，购买力强。另外一个低海

平面，则是新兴发展中国家，大部分在“二战”后独立，对国家主权看得重，也受当时主导经济思想的影响，认定要维护主权就只能关门建设，靠进口替代战略发展经济，与发达国家来往不多。所以多年来所谓国际贸易、国际投资，主要是在发达国家之间进行。

两个海平面之间，以人均收入看差不多差了一百倍，潜在的落差极其巨大。

邓小平领导中国开放，以及随后印度开放、苏联解体，好比在全球两个海平面之间打开了一条通道。由于落差大，一旦打通，就释放出工业革命以来最大一波全球经济势能。这导致全球格局发生重大变化。

首先是资本、技术从高海平面往下落。资本、技术总往稀缺程度较高的地方去，回报会比较高，这合乎经济学逻辑。中国经济能有今天，自己的努力很重要，但不足够，还需要大量利用外部资本、技术、商业模式和信息。开放前中国人也不能说工作不努力，但关起门来搞经济，再辛苦也解决不了那些关键的瓶颈问题，就不可能实现高速增长。

当然，低海平面自身要改革，改革限制发展的体制机制，解放生产力。想想看，1980年中国出口总额只有100亿美元，且很大部分靠资源性产品出口。随着改革开放特别是民营经济发展，劳动密集型、中小企业产品开始大量出口，充分发挥了比较成本优势，在两个海平面之间形成巨大对流，也让“中国制造”立足世界。

这当中，有三个关键元素：

第一，中国有大量廉价劳动力。不开放是长期关门受穷，开放才发现“穷”也是一种竞争力。因为穷，无非就是工资低、劳动成本低。同样的产品，成本低当然有竞争力。要素价格也非常低廉，其实那不

过是长期贫穷的结果。由于中国人口和劳力数量极其巨大，一旦潜力释放，全球市场翻天覆地。

第二，过去学苏联，用僵硬的体制机制把自己的手脚捆得牢牢的。经历了思想解放、改革开放之后，中国人愿意闯一闯、试一试，终于把市场经济搞了起来，逐步解除不当管制，允许民营企业合法生存，大幅度降低了国民经济的体制运行成本和组织成本。

第三，市场性经济活动突显了知识与技能的重要，激励人们在干中学，也加大对人力资本的投资，结果是中国人的学习曲线持续向上，方方面面的产品品质向世界先进水平看齐。

中国经济从低海平面崛起，得益于上述三项配合而形成的比较成本优势。

2000年左右，发达国家大量投资中国。福特汽车公司要扩大产能，放在美国还是放到中国？投资人和企业家会在全球范围比较，看市场容量，比成本优势。中国出口导向高速增长，是在这样的大背景里发生的。

当然，全球化遭遇新问题。新兴市场经济的兴起，不能不改变原有世界格局。2007年从美国引爆的金融危机席卷全球，发达国家的外需收缩，进口下降，对应到中国，出口从过去的20%~30%的年增长率，掉到－20%，前后高达50个百分点的降幅。出口导向多少年都顺风顺水的，但2008年中国经济遭遇巨大的下行压力。

国内的挑战，是转型加高速增长，不稳定、不可持续的因素不断累积，不当的行政管制与审批在宏观调控中加码，累加到一起，经济体系的运行成本重新上升。

加上多年货币高投放，实际利率偏低甚至为负，刺激更高的借贷需求，国民经济沿着加杠杆的方向前行。特别是有政府背景的企业的负债率很高。一旦外需收缩，外向受阻，价格指数随之下降，真实利率就陡然上升，高负债企业还息压力增加，就把经济拉向下行方向。

所以，这一波经济下滑有三个起因：外需收缩、行政管制造成的制度成本上升，以及真实利率转正。

美联储对于这一波金融危机，总结过去教训得出结论：在萧条时紧缩无异于雪上加霜，所以启动救市，实施量化宽松政策，从效果看总算托住了经济，至少没出现1929—1933年那样的大萧条危机。

2010年全球平均增长率5.2%，算不错。但2011年是4%，2012年是3.2%，2015年据估计为3%（实际为2.47%）。这意味着政府救市的后劲有限。欧债危机看来比美国的麻烦还要大，逻辑上的问题是，市场出问题政府来救，但政府负债过高又让谁来救？目前没有答案，欧洲是得过且过、对付了眼下无暇顾及将来。

货币宽松情况下，加杠杆很过瘾，要风得风、要雨得雨。但是经济有其规律，高负债一旦遇上真实利率下挫，就要企业、地方、行业的命。现在各国都说外需乏力，中国首当其冲：2010年5月开始，出口减速，2015年年初有点反弹，但5月份出口增长仅1%，6月份3.1%，谁也不敢说还会不会再下来。

最大的挑战其实还在国内，因为经济高位下行，老话说上山容易下山难，因为下山时带着强大的惯性，可能稳不住就冲出滑道。另外，经济高位增长时水面下掩盖着不少石头，水位一落，硬硬的石头就露了出来，“水落石出”。

近期要应付三块大石头。第一块是成本。经济增长是连续过程，今年的收入就构成明年的成本，这个道理很浅显。中国经过这么多年

的高速增长，成本曲线先降后升，持续往上走。现在“成本”这块石头，早把很多企业，尤其是本来就缺乏成本控制能力的企业，顶得非常难受。现在大家都在熬，熬不下去只有关门，因为受到两面夹击，一面是市场订单不够，一面是成本太高。

第二块大石头是债务，真实利率反转是大麻烦。债务又是长链条，一家公司债务违约，会让一批公司甚至一个地区都受连累。现在人们关注中国的地方债。我的看法是，最危险的还不是债务总量，而是这些年用债务所做投资的质量。如果仅仅是负债率高，但未来回报率不低，那还比较好办。问题是行政主导的“投资”，项目质量堪忧，将来会不会产生回报，拍完脑门拍屁股走人的决策者并不在乎，投融资体制的改革远没有到位。这里面的风险不小。

第三块大石头是过剩产能。好的时候人们把将来看得更好，意气风发上产能。遭遇下行，预期翻转，前后左右的产品都卖不动，才知道产能还会过剩。依照过去的经验，去产能涉及资产价格的较大调整，还涉及失业，去谁的产能谁痛，所以都希望去别人的产能，好叫自己熬过去。问题是家家打同样的算盘，过剩产能压生产者物价，调整期就人为拖长了。

高增长水位下降，三块大石露出水面，这就是当下中国经济的困局。现在看得明白，中国经济非转型不可，因为过去的支柱再也撑不起持续的高速增长。上面讲了，中国高速增长得益于积极加入全球化，所以发达经济疲软，中国难以独善其身，因为两个海平面息息相关。

总体看，中国经济要更多依靠内需，要在连年高速增长的基础上，让内需在引导经济持续增长方面发挥更大的作用。要实现这样的转型，就要落实深层次结构性改革，启动经济增长的新动力。未来十年二十年，中国这样体量的大经济，将更多依靠内需来支持增长。

这个判断没有太大分歧，但内需恐怕不会很快顶上来。2012年，工业在中国GDP总额中还占47%，庞大的中国制造本来一直为全球需求而生，靠现存内需消化不了。至于潜在的内需，非有结构性改革特别是收入分配结构的改革不可，也不是说释放就能释放出来的。过去讲了这么多年，内需还是难挑大梁，根本原因是居民收入板块占国民收入比重还是偏低。这个症结不解决，我国内需就只能是潜在的。

说城镇化是最大内需，这话听来不错，因为中国城镇化指数毕竟刚过50%，且真正的市民人口比例更低。但我们也必须看到，“行政主导的城镇化大跃进”并不可靠，因为关键体制未改，包括行政主导投资、画地为牢的资源配置、土地制度与户籍制度，还有中央与地方财政关系等，倘若没有扎实的改革推进，“城镇化”中的无效资源配置，恐怕不等把城镇化率提升到应有水准，经济、社会、政治就吃不消了。

要释放改革红利，总有个从播种到收获的过程。今天种树，要过几年才可能结果。这就是现在的困局：过去的高增长已没有条件持续，但转型艰难，即使认识一致、措施对头，真正生效也需要时间。

在现实约束下，千难万难，再难也要坚持开放。首先要看到全球化遇挫，但开放还有潜力。金融危机以来全球平均增长率下降，但新兴市场经济体在全球所占份额增加。中国早期开放不能不以发达国家为目标市场，因为那里的购买力不但高，而且是现成的，商业通道、基础设施、信用与金融服务也都是现成的，中国只需埋头做世界工厂、世界车间，不愁产品没销路。

但恰恰由于中国和一批新兴市场经济体走开放之路，全球格局已经发生了变化。2000年中国占全球经济总量的3.7%，现在占11.5%；新兴市场国家从占15.4%升到29.7%；G7（七国集团）国家则从占65.4%降为47.3%。全球“蛋糕”的板块已经变化了。

当然不少发展中国家缺乏现成购买力，不过像当年中国一样，潜在购买力是有的。当下的现实制约是基础设施不完备、生产性服务跟不上来，但持续开放，潜在需求有机会转为现实需求。中国应当对此积极反应。

中国制造业附加值占全球的比重，从2000年的6.3%到2011年的17.4%，2012年应该是19%。但中国工业能力与市场开拓能力不匹配。一方面制造能力强，人力资源充沛、肯干并愿意学习，加上进口设备，建设大工厂、形成新产能易如反掌，但比较而言，在全球市场开拓的能力弱，于是主要靠发达国家订单过日子。一旦高海平面起波浪，我们这里就产能过剩。其实除了发达经济体，到印度、俄罗斯商场里看，中国货还不够多。

我在新疆考察向西开放时，看到当地几家民营企业，到哈萨克斯坦等中亚国家修变电站、建输电网络，主动参与当地基础设施投资与建设。当年中国还不是一样这么起来的？还不是利用开放，补上多年短板如基础设施建设？现在按这个思路倒过去，也是可行的。那就是凭中国积累外汇、投资和生产服务能力，以对外投资带动对外贸易。到他国修电站，设备大多是中国的。修高速公路，水泥、沥青、钢材、设备也是中国制造。所以，研究当年外国资本怎么进入中国的，从中学习现在中国经济怎么走出去，应该挺对路。

当然这也有风险。越南、缅甸都有中国企业去，不单卖产品，且借钱给他们买中国产品、出资修路、修其他基础设施。这将带动贸易，带动国内产能的消化。这是一个发力方向，是中国经济开放的升级版。如果向西、向中、向南看，伊斯兰世界十几亿人口，有独特的文化要求；新疆往西有大片资源，有潜在购买力；东盟也有发展机会。

第二个发力方向是产业升级。现在有舆论说，中国的人口红利没了，所以不行了；人工工资涨了，所以不行了。这是流行之见。但现

实还有另一面，即中国2015年人均GDP 8000美元，虽然比刚刚开放时大大拉近了与高海平面的落差，但跟发达国家比，人均收入依然有多倍之差，怎么说没戏就没戏了？

荷兰人均GDP 5万美元，却是世界三大主要农产品出口国之一。其中仅花卉一项，就占全球出口额一半以上。荷兰人的收入那么高，当然工资成本也高，为什么农产品还有出口竞争力？要明白，比较优势不是由工资的绝对水平决定的，还要比生产率，比产品种类、材料、工艺、流程、品质、商业模式等，背后是教育、培训、人的综合素质提升。在经济逻辑上，只要生产率进步快于工资增长，依然有优势，依然有机会。

所以，不能靠惯性想问题，不能到今天还只能习惯请拿一两千元工资的工人，才能在市场立足。经济增长终究要落到人均收入的持续增长，因此比较优势一定要起变化，但决定性的可不是工资绝对水平，而是生产率的提高率。

最近我给企业家朋友介绍“Mr.Swatch”（尼古拉斯·哈耶克）的故事，背景是当年日本、中国香港等后来居上，用低成本石英表和电子表一度把瑞士精密制表业逼到墙角。当时瑞士人工比日本贵，瑞士企业家尼古拉斯·哈耶克挺身而出，投身革新制表业，把功能产品与时尚结合，由创新带起的生产率提升让瑞士精密制造经受住考验。到今天，瑞士制表也没有搬到低成本国家，还在全球占一席之地。这个故事说明，绝不是成本线向上推，就只有死路一条。如果能做到产品升级和产业升级，就大有可为。

第三，集聚和集中。城市化的内涵是人口在空间上重新布局，是人口与经济资源的“集聚和集中”。全球城市人口占总人口一半多点，但城市占地只占地球表面极少一点地方，总趋势是，在越来越少的国土面积上集聚更多人口和产出更大经济总量。美国将近80%的城市化率，城市占地仅占美国国土的3%，其中纽约人口占全国的7.5%，GDP

占10.1%，占地面积呢？曼哈顿不到60平方公里（加上水面也不过87.5平方公里），纽约市五区总共也不足800平方公里。日本三大都市圈，差不多集中了70%的总人口和三分之一的经济总量，占地多少？大东京都市圈1.3万平方公里，比我们的北京市还小。

中国允许人口流动之后，集聚与集中的趋势已经有所表现，这里面蕴含着巨大机会。不过我们这里的集聚和集中水平还比较初级，突出表现是密度尚有余地，即单位国土面积上的经济产出量还不高，说明大有潜力。问题是，要充分释放集聚潜力，现行体制远不适应。深改推进之后，以集聚和集中为内涵的城市化——不再是行政分割摊大饼的“城镇化”——将带动更持久的投资与经济增长。

小结一下，现实是高速增长后转入转型困局，但突破困局的可能性并存。

第一，转折不可避免，由不得我们高兴还是不高兴。随着发达经济高海平面的低增长新常态化，中国以往几十年出口导向的高增长，势必改变。

第二，“水落石出”无可避免，经济水位的下降很现实，石头露出来很无情，只能通过降成本、重组债务、优胜劣汰去产能才能渡过难关。

第三，未来有三个突围方向：一是对外投资带动对外贸易，开拓全球化新边疆；二是已成形的中国制造继续寻找比较优势，启动产品和产业的技术升级；三是以深化改革扫除资源在更大范围内流动、集聚的障碍，进一步释放城市化潜力。

为此，振奋改革家、企业家和事业家精神，具有决定意义。大家看未来，乐观有乐观的道理，悲观有悲观的原因。但未来不是“观”出来的，而只能是行动的结果。我不相信自己有预言未来的本领，未来

中国经济究竟如何，取决于改革开放以来形成的这支产业家、企业家、投资家队伍，大家怎么判断、怎么决策、怎么行动。不同的行动，有不一样的未来。

---

1. 本文根据作者于2015年10月31日在第三届华夏基石十月管理高峰论坛上的演讲整理。——编者注

体制成本看中国㊟

解释中国经济的起落

今天的题目，是选了一个体制成本的角度来看中国经济。现在不只我们自己关心中国经济，世界上很多人也很关心。我想从2008年说起。

2008年对中国经济而言是一个非常重要的年份。自改革开放以来，中国经济经历了较长时期的高速增长，到2008年已经是30年了，对于这30年，学界做了很多回顾，比如2008年1月在光华（北京大学光华管理学院）“新年论坛”有过一次关于改革开放的研讨，2008年7月由百岁老人科斯教授在芝加哥组织了中国经济制度变革三十周年国际学术研讨会。据国家统计局发布的报告，2008年中国经济年增长率是9.8%，虽然比上一年有所下降，但还是达到了1979年以来30年的平均增长率。2009年，中国超越日本成为世界第二大经济体。2010年中国成为世界上最大的出口国，并于2013年成为世界上最大的贸易国。2014年，国际货币基金组织用平价购买力方法（purchasing power parity，简称PPP）计算，中国经济规模超越美国成为全球第一。

这些成就也激发了学界总结中国经验的雄心。当然也出现了非常豪情万丈的讲法，比如张五常先生就以他特有的夸张，指出中国制度是他所知道的人类历史上最好的经济制度。总之，实践发展刺激了学术雄心，看起来不过刚刚开始。

我们不妨回头看看当年亚当·斯密所依据的英国当时的经济基础是个什么样。1776年斯密发表《国富论》时，英国经济只不过经历了长久的缓慢增长。当时绝大部分企业规模很小，像东印度公司这样获得王室特许贸易权的大公司为数寥寥。

以今天的标准看，那个时代英国一般国民的生活状况真是乏善可陈。1773年斯密在爱丁堡海关工作，他要去伦敦为出版《国富论》做准备。从爱丁堡到伦敦的距离不过410英里（约650公里），但在那个时代，两个城市之间通常一个月只有一趟公共马车，整个旅途要走上10~15天，上车之前要写遗嘱，因为路上十分危险。所以回过头去看，这部现代经济学的奠基之作，其时代背景、经验与经济成就，好像并没有特别过人之处。

所以，2008年中国经济达到的水准，应该有资格拿出像样的思想理论来。只是雄心越大，受到的挑战就越多。就在2008年之后，中国经济面临此前少有的下行压力：2007年中国GDP增长率高达14.2%，然后一路下来，中间虽有2009年靠刺激政策维系的增长，但没有根本逆转下行之势。2015年中国GDP增长率为6.9%，而规划未来五年中国经济增长，中国的增长率定在了6.5%。就是说，与2007年最高点相比，我们这个全球第二大经济体，增长速度已经去掉了一半。

这带来一个新问题，能不能用一个比较简明的框架阐释中国经济的起起落落？当然也可以分开来解释，高速增长有高速增长的理由，大幅下行有大幅下行的道理。不过我还是希望，能给出一个一以贯之的说明。这是今天我们讨论的问题。

（一）比较优势包含体制成本

比较优势定理是亚当·斯密之后，另外一位古典经济学家李嘉图提出来的。在他之前，流行之见是绝对成本的差别引致交易行为。人们为什么要互相交换？为了互通有无。为什么存在“有”与“无”之别？因

为绝对成本有高下——甲地能轻而易举挖到煤，乙地却要挖穿地球，后者产煤成本高到一定点位，注定“无”煤。李嘉图推进上述分析，他认为交易不一定以绝对成本优势为基础，即便甲乙两地都产煤，也都产茶，只要两地生产煤和茶的成本存在相对差别，它们还是可以分别生产自己具有相对成本优势之物，再经由交易来获取更大的总产出。

比较优势理论的解释力非凡。但我们还要提一个问题：难道人们仅仅比较生产成本吗？推敲一下，“比较”就是互相来往、互相贸易，但能不能实施自由贸易，自古以来就事关流行观念、贸易政策以及一大套相关的制度性安排。李嘉图原著里以葡萄酒与羊毛上衣为例分析比较优势，为什么不用谷物与钢铁？因为直到李嘉图去世，《谷物法》还没有废除，英国在地主们的反对下还不允许自由进口粮食。李嘉图到去世也没有看谷物贸易自由，可不是因为英国没有生产钢铁、进口谷物的比较成本优势，而是在真实世界还存在着生产成本以外别的成本。

不过，经济学家们在很长时期内只关注生产成本。要到1937年，年轻的科斯发现当产品被生产出来之后，进入交易过程还要发生交易费用。“成本”概念的拓展，扩大了经济学分析真实世界现象的能力。后来，阿罗（1969）说交易费用实际上是整个经济体系运行的成本；张五常（1987）说交易费用是制度成本。按中国改革开放以来的语言习惯，我以为不妨用“体制成本”——体制即成体系的制度，其运行必有资源损耗。当我们把“体制成本”装入比较优势的分析框架，就不难发现，真实世界里互相比较的，不限于生产成本，也不限于狭义的交易费用，还包括体制成本。下面我们来试用一番。

（二）体制成本降，中国经济升

当下中国经济面临的下行压力，当然是相对高速增长而言。那么，过去的高速增长从何而起，究竟是什么力量推动了中国经济高速增长？

温饱破局：吃饱了饭才能谈发展

中国经济高速增长的奥秘，其实就是系统地、坚韧不拔地降低了中国的体制成本。我是1978年到北京来念书的，1980年恰逢国家第六个五年计划的制订。“六五计划”是1981年到1986年发展计划。记得当时定下的，是经济增长率“争五保四”，也就是争取年平均增长率达到5%，但确保4%。现在看，当年的增长率和预期值都很低。为什么那么低呢？因为当时国民经济遭遇的很多问题难以解决。第一个大难题是粮食短缺，别看“十亿人口八亿农民”，就是八亿农民搞饭吃，饭还不够吃。那时也没什么外汇储备，不可能大量进口粮食。这是当年国民经济发展的一个大瓶颈。

回头看这个问题怎么解决的。解决问题首先要把问题的根源找到，八亿人种粮还不够吃，是因为农民积极性不高。当年选人民公社体制的出发点，既有规模经济，又有集体劳动，还便于公平分配，听起来都没有错。结果放在实践当中去试，却经不起检验，因为从微观上看，农民的干劲仅靠集体制还发挥不出来。

我们下过乡，发现真正的农民与我们之前从广播、报纸、样板戏里听到的不一样。农民就是农民，在自留地里干得欢，但到了大田，由于计量和分配不严密，多劳难多得，干劲就打折扣。集中管理确有规模经济，但如果集中起来下错命令，那规模效果是负面的。当时的体制，还没有力量可以约束层层干部瞎指挥，于是资源配置效率不高，结局就是粮食长期供不应求。

这个问题的最后解决，就是靠改革体制，改大锅饭为包产到户。不解决这个短板问题，粮食不足工业怎么发展？农民贫困，就算工业搞起来也没有国内市场，整个国民经济的效率很低。当年只能“保四争五”，农业、农民、农村拖后腿是决定性因素。

资本与劳动力结合：从包袱到红利

解决了粮食短缺，新问题接踵而至：农村劳动力过剩。当年十亿人口八亿农民，那80%的人口在城里没有工作机会，也没有粮本和住房。包产到户解放出来的庞大劳力，到哪里找工作？反正国营企业招不了那么多工人。后来靠什么？靠个体户，靠民营经济，靠乡镇企业。如果过不了这一关，农村剩余劳动力到今天也解决不了。这几年流行人口红利之说，其实单从人口结构看，战争结束、环境安定后，结婚率就大幅度上升，生下孩子16年后就是一条好汉，劳动年龄人口占总人口的比例当然上升。不过20世纪六七十年代，中国见到什么人口红利？1968年之后，为什么要大批城市知识青年上山下乡，还不是劳力过剩？人口红利说假设劳动年龄人口全部得到有效利用，这种假设的前提在真实世界并不自动存在。体制不对头，劳动年龄人口是社会就业的压力，哪里有什么红利可言？

发展非公经济，经历的磨难重重。“姓社姓资”吵了好多年，幸亏十一届三中全会定下一条思想路线，即“实践是检验真理的唯一标准”，不能再靠本本教条过日子。回头看，如果没有当年系统、大规模地降低这个领域里的体制成本，今天中国的经济总量、就业总量、纳税总量中的一大部分，通通不存在！

允许办非公企业，就得有资本。穷了多少年，社会上哪有多少资本？办法是开放引资。当年广东多次发生内地民众大规模逃港事件，逃过去干什么？打工。当时香港等“四小龙”高速增长，严重缺劳动力。靠一个“堵”字，解决不了根本问题。1977年逃港事件汇报到刚刚复出的邓小平那里，他有一个判断，“是我们的经济政策出了问题”。出了什么问题呢？就是国内生产力落后，劳动力太多但资本奇缺，境外富裕资本不少，却因为中国大门紧闭而无法得到充分利用。逼来逼去，逼出一个新办法：别让我们的老百姓逃港打工，还是让香港资本家过来办厂，在内地招工。这是特区的由来。

在原体制下要引进外资，摩擦、冲突少不了。中国原有的体制模式是苏联模式——全盘公有，一切经济活动非国家办不可，靠指令计划配置资源、组织产供销。问题是外资完全不在计划内，非在市场里找机会不可。于是，铁板一块的计划经济，再也做不到一统天下。开始市场口子开得很小，慢慢积累了经验，各方有了经验再拓展，指令计划的盘子逐步收缩，市场配置资源的范围逐步扩大。当然也不是直线前行，常常一波过去，一波回来，磕磕碰碰向前走。

外资企业来了要落地，原来的土地制度就没法招架了。过去都是国有机构，谁要地谁打报告，划拨一下就可以。但外资来了怎么给它划拨土地？人家不是国有企业，投入的要素买来才在理、才可靠。问题是过去的法律严禁土地买卖、出租和转让，违背就是犯法。这道坎，后来通过区分所有权和使用权——所有权不流转，但使用权允许依法流转——加以解决，为此修订了宪法、民法、土地管理法，还破天荒搞起了土地拍卖市场。倒回去想，如果土地流转的体制成本一直居高不下，外资和国内的民企无从落地，哪里会有“中国奇迹”？

开放进入全球市场

中国制造能力兴起之后，新问题是市场在哪里。于是中国开放有了新版本，那就是不仅仅限于引资引技术，而且要到全球去开拓市场份额。开始谁也想不到中国产品可以大规模打入世界市场，所以20世纪80年代后期先实施沿海率先开放战略，原料和能源进口、产品出口，“大进大出”。收到成效，中国转向全方位对外开放。后来叫出口导向战略，出口导向，究竟谁是向导？市场体制才是可靠向导。过去老观念是所谓肥水不流外人田，以为两家中国公司在国际市场互相杀价是便宜了外国人，所以外贸垄断，全中国的出口产品通通由国家外贸公司统一，后来才知道垄断害惨的主要是自己，于是搞外贸体制改革，允许各地海关互相竞争，各地各类贸易公司也互相竞争。也改革外汇体制，过去官定人民币汇率，越缺外汇，越高估本币；但本币越

被人为高估，越打击出口创汇。怎么改？先从允许汇率双轨制开始，再择机一举并轨。官定汇率与市场汇率并轨，自动化解本币高估之痼疾。这方面的体制成本下降，效果很快显现，早就存在的廉价劳动力优势一下迸发出来，成就了一个世界工厂。体制不对头，人口劳力都是负担，靠计划生育控制人口，长远看算不得什么好办法。

中国奇迹的真正奥秘

1980年，中国制订第六个五年计划，定下增长目标为保4%的年增长率，争取5%。为什么“六五”计划只能保四争五？那时中国人口不多吗？劳动年龄人口占比不高吗？生产成本不低吗？都不是。那时的中国经济在国际上之所以发挥不了比较优势，道理很直白，就是因为那时虽然生产成本不高，但体制运行成本可不低。非得改革开放，观念解放带动解除种种严重束缚生产力的制度安排与通行政策，大幅度降低体制成本，才在全球化舞台上成就了中国崛起。

从“七五”计划开始，中国经济增长开始发力。后来在长达30年的时间里平均高达10%的增长速度，那是当年谁也不能想象的。回头看，对中国经济增长潜力的普遍低估，在实质上是对过去体制成本的普遍低估。改革开放在实践中经由降低体制成本释放经济潜能，令全球对中国经济不能不刮目相看。

概括起来，我们经济靠综合成本优势在全球立足。第一，中国长期贫穷且劳动力数量极其巨大，在封闭条件下是负担，但开门则成为一种显见的生产成本的优势。第二，改革开放大幅度降低国民经济的组织成本和体制运行成本。第三，中国人肯学习，家庭、地方和国家都注意投资人力资本，提升学习曲线。正是这三大要点合成的综合比较成本优势，成就了中国在全球化中高速增长的奇迹。

（三）体制成本重新上升

2008年中国经济如日中天。不过为什么此后我们这辆车越跑越重，越跑越跑不动了？如果还是从体制成本的角度来观察，会发现这条成本曲线在经历了历史性的大幅下降之后，随着高速增长又重新抬头向上升。这个问题，在2008年纪念改革开放30年时有过很多讨论。我本人参与其中，写过一篇《邓小平做对了什么》。简要讲，渐进改革留下了不少硬骨头，不少半拉子改革工程，同时高速增长又不断引发新问题，加到一起，体制成本先降后升，横看过去像是一只碗的侧影。

法定成本上升，企业负担加重

第一项是法定成本。企业在市场竞争中，有一块成本是供求竞争决定的。比如家家想要更多土地，竞拍过程就提升土地价格，也增加企业用地成本。家家争相雇人，工价也不免上升。大家争原料，原料涨价，成本也上升。不过真实世界里，还有一类成本是法律规定必须缴纳的成本，带有强制性，不缴即犯法。我看了统计年鉴，从1995年到2012年，全国名义GDP总共增加了8.6倍。同期，全国工资总额增加了8.8倍，比名义GDP总量的增加略高一点点，那基本是在市场上形成的。但法定成本升得很急：同期全国税收总共增长了16.7倍，比劳动工资总额的增长速度几乎高了一倍。政府除税收以外还有其他收入，同期增长了18.8倍。还有社会保障缴付，那也是一种法定成本，1995—2012年间全国共增长了28.7倍。社保缴付法定在工人、企业的收入里抽取，这点不是问题。问题是法定的缴付率是否合适？中国的社保缴付率比不少发达国家还要高，历史原因是过去的体制靠每个企业的年轻工人保老工人，没有统一的社会保障基金，国企一旦经营亏损、清盘，无从对老工人负责。到了20世纪90年代出现大批国企破产、工人下岗，匆忙建立社保体系，欠账太多，不得已把社保缴付率定得偏高。当时及以后，学者做了研究，也早就形成了政策建议，就是要把部分国有资本划到社保基金，以多年形成的国有资本来充当社保资

本，减轻当期企业的社保缴纳负担。但建议归建议，迄今为止划入社保的国资太少，企业的社保缴纳负担还是偏重。

法定成本里增长最为迅猛的是土地出让金。本来1988年《宪法修正案》白纸黑字写明，“土地的使用权可以依法流转”——从来没有限定只有城市国有土地才可以流转，农村集体建设用地就不得流转。但实际上，“依法流转”之具体法规，仅颁布城市国有土地的流转规定，一直没有关于农村集体土地流转的全国性规定。农村土地剩下华山一条路，就是由政府征收，再由政府以国有土地的名义出让给市场，政府则收取土地出让金。1995—2012年间，全国土地出让金共增长了多少呢？64倍！从市场角度看，“土地出让金”是企业、个人获得土地所不得不缴付的使用费，构成生产和生活的成本。这笔开支，在总量上的增长速度，快于名义GDP增速7倍以上。这些统计数目说明，在中国经济高歌猛进、进位到世界第二大经济体的过程中，早年的放权让利也转为法定成本重新上升。

法定成本跟供需竞争形成的成本不同。供需竞争形成的成本，经济下行随着向下调整，比较有弹性。调整法定成本，要层层反映情况、提出请求呼吁、召开各种会议，有的还涉及修订法规，程序上麻烦很多。2016年经济工作部署“三去一降”，其中降成本是重要一着，很多地方梳理哪些成本要降，但梳理出来的许多项目省里也解决不了，要上报中央。但就是到了中央，修订法规也不是说办就能办的。

市场准入的成本

市场准入的难易程度，并不是全部由市场本身自由决定的，而要取决于相应制度与政策。中国的情况是，市场逐步开放，每开放一步准入，很快形成激烈竞争格局，甚至形成供给过剩，需要开放新市场，找到新准入。但很多潜在市场的开放壁垒过高，陈旧观念与既得利益联手把门，就是不让竞争机制发挥应有作用。

观察经济现象，虽然下行“压力山大”，似乎没生意可做，但同时还存在诸多领域严重的供不应求。明明有市场机会，就是不允许人们对这些机会做出反应。这些人为的摩擦和阻碍也是一种体制成本。以医疗服务为例，“医改”改了多少年，大城市好医院排长队差不多还是依然如故。新一轮医改是2007年发动的，国家投入了多少亿，但医疗服务的改善与投入的资源远不成比例，还是供应满足不了需求。这方面总不能说产能过剩吧？卡在哪里？卡在医疗服务准入、卡在不当价格管制。

这几年儿科医生短缺成了大新闻。不是没有后备医生，每年都有数目足够用的医学院毕业生。但后备资源的充分利用、形成有效供给，需要相对价格信号的指引。问题的症结是儿科看病奇难，但是在相对价格方面得不到一丁点的反映。不靠市价信号，怎么有效配置资源包括后备资源？只好天天喊口号。喊了这么多年，不管用还在那里喊，也不管有人听没人听。经验证明，准入与价格机制对资源配置效率有决定意义，因此要持续扩大准入、解放价格。

大城市出行难，也是多年痼疾。移动互联网起来以后，让共享出行成为可能。但技术上可能，还不等于经济上可行。首先是传统出租车行业受冲击，因为原先潜在的供给，现在成为现实的竞争对手。其次，交通的管理也面临新问题。但是打车便利了，是基本事实，总不能因噎废食吧？更一般性的问题，创新口号很时兴，但创新真的要发生，一定触动在位经营商，也一定引发新的管理问题。有问题解决问题，不能一棍子打死，否则，“创新”口号喊得再响，也难以落地。

土地供应的难题

在现行土地制度下，地方政府成了工商用地的唯一供应方。讲过了，地方政府的特征是“画地为牢”，即每个地方政府只能对自己行政管辖范围内的事务负责，不能越雷池一步。但是改革开放几十年了，人口劳力、经济资源、投资项目皆可流动，且流动的范围大大跨越

县、市、省的行政边界。人往哪里去、钱向何处流、项目到什么地方落，并不由行政等级决定。在此种情况下，用地供应由各地政府主理，断然难以合理匹配供求。房地产调控了这么多年，每次宣称的调控目标究竟达成没有？恐怕是渐行渐远。全国一道令收紧供地，热门城市房价应声而涨；一道令放松供地控制，“空城”“鬼城”趁势扩大，“房地产过剩”愈演愈烈。来来回回多少回合，土地的供给侧改革，始终排不上日程。

还要补充，城市用地不仅是平面的土地，还涉及土地利用的密度，即容积率。这在现行体制下，城市用地的容积率决定，也一直是行政权力的囊中之物。有一整套城规法规，又有一套审批程序。外加理论家的帮忙，提倡所谓“城市建筑不自由”（其实是只有行政权力的自由），完全无视的一个基本事实，是在人口、经济、技术、管理等综合压力下，全球有影响力城市的平均高度一直持续增高！伴随都市的合理增高增密，则是“城规管制改革”积累了不少值得借鉴的经验。听任“平面土地观”及相关制度安排占据上风，不但过度管制带来的腐败挥之不去，还严重妨碍城市供地对需求做出较为灵敏的响应。

移动、退出的成本：过去不准进，现在不让走

还有一个成本是移动、退出的成本。早期遇到的问题是市场割据，有的地方政府为保护本地产业，禁止、限制外地产品进入。现在这种事少了。但出现了新问题，本地公司一旦做大要把总部搬去其他城市，就不让走。这也构成“地方竞争”的一个组成部分，各地招商很积极，招来了就不让走。政府的组织特性是划分行政辖区，但企业、产业的发展要跟着市场走。由税收、GDP政绩推动的“地方竞争”，优点缺点并存，但是市场关系越发展，过去管用的那一套招商引资战略，越成为继续发展的障碍。为什么老喊要调整结构？从微观上看，其实还是企业进入、退出的体制性摩擦偏大，一个地方的最优布局，与大市场里的最优布局，不是一回事。

现在农业发展遇到瓶颈，要害是农业没有竞争力。避开结构变革，靠补贴解决不了这个根本困难。结果用财政补贴刺激的粮食生产，在市场里根本销不动，全在国家仓库里。问题在结构：农业占全部产出的比例是9%，去掉其中补贴因素，不到9%，但从事农业劳动的劳动力占多少？如果也是9%，那农业劳动得到的就是平均收入。如果是从事农业的劳动力占16%，那么农业收入只有平均收入的一半。年年说农民增收重要，真正的症结是让低于平均收入水平的农民退出农业，为此要做点调查研究，看是什么因素妨碍这部分农民退出来，就是免税起了什么作用？价格补贴起了什么作用？土地承包关系，以及户籍、宅基地政策起了什么作用？在调查的基础上研究决定政策。20世纪80年代省地市县的政策研究室，做很多本地情况的调查研究，现在很少做。问他们忙什么？答复是忙讲话稿。实在搞不明白，怎么需要那么多的讲话稿？

修订法律政策的成本：一条规定，拖累全局

修订法律的成本也不低，即便已经发现一些法律法规不合适，修订的难度也太高，时间拖很长。前几年出了一个政策通知，“城市居民不得到郊区和农村购买农民宅基地上的物业”。有了这么一句，整个城市郊区的景观、产业、民宿投资就遭遇一个大麻烦。不能买下那块地，或不能获得长久可靠的使用权，人家怎么决定投资、设计和技术选择？现在城市居民收入提升，汽车保有率快速提升，郊区的经济发展其实是整个城市经济的重要组成部分。天天盼望内需起来，真的来了，供给又无从灵活做出响应。

但是文件里写上的那么一句，要拿下来就费了牛劲了。其实从1950年土改以来，农村宅基地一直就是农民私产，从来没有归过公，为什么就不能直接进入市场？为什么不能按照产权主人的意愿，在市场缔约？1987年《宪法修正案》写了，“土地的使用权可以依法流

转”，并没有限定为有国有土地的使用权才可以流转，但宪法就是管不了那些本来只能服从宪法准则的法律法规。

（四）体制成本决定经济未来

要看到，全球竞争格局已经发生了变化。中国刚开放时，那可以说跟发达国家是两个海平面，那时比我们穷的国家有，但没产品可以出口。今天全球局面更像一个三明治，发达经济体增长很慢，但还是拥有原创的创新优势，总冒出一些具备独到性的新技术、新产品、新产业引领潮流。往下看，越南、印度等一批发展中国家成为新兴市场经济体，由于开放比中国晚，成本优势比我们还显著。中国被夹在全球三明治的中间，独到性优势尚不显著，但成本优势却又丢失了不少。

竞争格局决定了中国经济突围的两个方向。一是扭转成本曲线，特别是体制性成本上升过快的不良势头，争取通过深化改革再次大幅度降低体制成本，延续中国经济参与全球竞争的比较优势。二是鼓励创新，培育中国经济的独到性优势。这两个方面都离不开深化改革。

小结一下，中国经济从保四争五到实现高速增长，又从2008年如日中天到面临下行压力，贯穿其中的一个逻辑，就是体制成本的变化影响经济绩效。体制成本不但决定中国经济的过去，也决定中国经济的未来。

---

1. 本文为作者于2016年3月20日在第九期人文经济讲座上所做的演讲。——编者注

高速增长可以持续吗?

中国经济搞起来了，新问题也接踵而来。大家关心未来20年的中国经济会是什么样。我的看法是，未来中国到底会怎么样，取决于能不能面对中国经济当下遭遇的问题，取决于这些问题能不能得到解决。不同的解决之道，有着不一样的未来。久拖不决，则是另外一种结局。

继续深化改革是根本。首先要有个参照系，对于到底什么才叫深化改革，参照标准不同，结论一定有所不同。下面讲几个可能影响较大的问题。

第一，中国释放比较优势就是靠开放。封闭起来就谈不上比较优势。开放才发现，中国人关门穷了多少年，穷也可能是一种成本优势。久久封闭，与世界先进水平的距离拉得那么大，落差太大。以人工成本跟发达国家比，人家差不多是我们的几十倍、上百倍。差距那么大，又不开门互相比较，突然开门开放，当然引起巨大的势能释放。发达国家的资本、技术、管理、商业模式进来，中国物美价廉的制造产品出去。这解释了中国经济的高速增长。开始还看不出来，因为虽然我们人工便宜，但会做的产品太少，拿不出手。不过学习曲线终究要起作用，中国人在干中学，特别是开放带来学习成本的大幅度降低。这是所谓中国奇迹最重要的支撑点，由此也带来全球经济格局的变化。法国人托马斯·皮凯蒂写的《21世纪资本论》（中信出版社于2014年9月出版），很抓人眼球，但这位很少离开法国的经济学家，似乎看漏了一个重要的限制条件，那就是几十亿后发经济体的劳动力进入全球化。由此，全世界劳动者之间的竞争大为加剧，尤其是新兴市场劳力与发达经济体的非技术工人、技术工人，甚至包括部分白领和“金领”，展开前所未有的竞争。全球资本相对更为稀缺，发达国家

的资本流入新兴市场赚钱，但那里的工人却要遭受全球化竞争加剧之苦。这是发达国家内部收入差别扩大的根本原因。但是，从全球分配格局看，“两极分化”也收窄了中国与发达国家的收入差别。

中国经济自己有什么问题呢？开放以来，我们的成本优势不断释放，以农民工为代表的低收入人口增加收入很快，这是好现象。但仔细观察也发现，在中国竞争成本不断上升的推力当中，还有不少是非市场的因素。如大量基础设施服务的价格，如电价、地价、金融服务之价、通信之价，包括政府提供行政服务的税费之价等，升得更快。人们注意到，现在不少中国货比国际市场上同类产品还贵，其中不完全是中国人工贵，其他法定成本更贵。这个问题不解决，中国在全球的竞争优势注定要被减弱。如果综合低成本优势丢得快，“独到性优势”——也就是创新优势——还没有相应立起来，那“中国奇迹”的持续就有问题，可能影响未来中国经济在全球的相对地位。

第二，城乡关系。这是首当其冲的国内问题，其中隐藏着最大的结构潜力。中国刚开放时，基本国情是“十亿人口八亿农民”。30多年的改革开放后，今天的情况发生了很大变化，但城乡基本格局的变化还是不够大。当下我国农业产出在GDP中不到10%，但农村户籍人口高达65%，农村常住人口还占45%以上，务农劳力约占30%。在如此结构之下，务农收入怎么也是远远低于国民平均收入。这难道不是一个很大的失衡？早年国家工业化的教训，是占国内绝大多数人口的农民很穷，没什么购买力，所以工业化搞来搞去，没有国内市场来消化，只好重工业自我循环，最后这条路走不宽。现在的城镇化，也要当心多数人口进入不了。今天2.4亿农民进城，但只有很少部分住入城镇商品房。累计几十万亿的土地出让金，政府有没有拿出一个亿来修进城农民住得起的房子？恐怕没有。大多数进城农民住哪儿？地下室、城中村、城乡接合部，主要还是城市郊区老乡的物业。这还是在某种程度上继续早年国家工业化的逻辑。为什么二、三线城市房地产卖不动？不是进城农民不要房子住，而是他们根本住不起。这个城乡失衡

如果得不到解决，中国的城市化不可能“厚实”，经济增长只好高度依赖外需，外部需求一有波动，国内经济就稀里哗啦掉下去了。

第三，商品和服务的品质。现在我们国家把食品安全提升到执政能力问题的层面。可是现在不光是食品才有品质问题，要满足现有内需，品质不高是普遍问题。比如住宅平均寿命是多少年？装修一套房子，多少年就不行了？灯泡多长时间就要换一次？至于服务的品质问题，似乎更大一点。如此高速增长，意义要打折扣。大家看五年换一次灯泡的和半年换一次灯泡的，GDP增长率就不一样——品质差的经济增长率高，但真正带来的国民享受并不高，还要外加环境的代价。如果不及时转到把品质放在首位，再高速增长也难以让国民有幸福感。看内地人到香港抢奶粉的报道，好难为情的。品质问题追下去，涉及方面可就多了去了。反过来，品质提不上去也只好维持高速增长，否则坏了灯泡没的换，还不是黑灯瞎火？早就提出把“好”字放到“快”字前面去，可这个口号远没有深入到产业、深入到企业的微观行为里去。要承认，在产品和服务品质方面，中国和日本当年高速增长还有差距，日本高速经济增长时，产品品质提升也很快。

第四，政商关系。我以为，经济学家和其他社会科学研究者，都不应该放过十八大反腐带出来的关于中国社会的“体检报告”。再高速增长、速度第一，只消出几个离谱的腐败故事，就让人心里对自己模式的信心动摇。当今世界，所有文明国家当中，虽说“权力导致腐败”是普遍规律，但从公务员家里抄出上亿现金，甚至把点钞机都烧了的事，听了还是让人心里发紧。这显露出社会肌体里存在可怕的病态。不管别人怎么说，身为中国人，研究中国经济，不能不面对这类丑陋。大家看“八项规定”一下达，名酒和奢侈品的市价大幅度下跌，还不说明问题吗？这不是小事情，关系到人心觉得自己的国家是否达到起码的公正。反腐治标有成就，治本不是一日之功。包括我们的民间舆论对贪腐的“容忍度”似乎也挺高。有企业老板见了官就送钱，不

办事也送钱，据说“习惯了”。那可是社会败血症的征兆。持续的中国增长，非解决这个问题不可。

总之，中国经济的未来轨迹，取决于能不能正视自己取得高度成功之后还需要直面的真实问题，取决于能不能有针对性地解决这些问题。全球竞争从来不讲情面。不少朋友出境旅行回来讲，很多旅游地点不怎么见得到日本游客了。曾几何时，也就那么10年、20年，一个国家增长成绩再好，行差踏错几步，就见到颜色。这说明，未来不是宿命的，取决于今天的抉择和行动。

英雄不问出处，钱财要有来路

2016年6月27日傍晚，我出差半个多月回国航班落地，打开手机就看到王石在万科股东大会上道歉的新闻。听了几句，我觉得他应该道歉。身为万科这样一家天下知名大型公众公司的董事长，受托对全体股东尽勤勉之责，当然不可以语出伤人。就算人家“恶意收购”，那也是市场制度的题中应有之安排，否则何来市场纪律约束下的公司良治?

这些年，我心目中的企业家英雄王石，在公司履责方面是出了一些新情况。爬山、游学、上媒体的时间多，跟大小股东沟通的努力少。没有人不承认万科是家优秀的好公司，但其股权结构确有薄弱之处，为什么不早早下手解决？现在公司陷入如此之大的旋涡，身为创业企业家总有可反省之处吧?

不过2015年年底以来，王石的状况又变好了。其实大家早就心知肚明，虽然多年前王石放弃应得股份，自我定义为“职业经理人”，但实际上他跟万科之间的关系，绝非一个“让干什么就干什么，不让干就走”的企业办事员那么简单。他是万科的创业企业家。

此次，我想王石或许还应该感谢姚振华和相关各方，重新激发出他对万科公司的责任感和负责精神。

看不懂华润出牌

言归正传，谈事情本身。首先要问，如此一家大型公众公司，怎么相关利益各方就闹到如此不可开交、一时几乎大厦将倾的地步？答

案是，公司地基不牢靠。不须细说，万科的公司地基就是在不存在控股股东的情况下，由一家超大央企持有相对多的股份，然后全力信任、支持创业企业家带一支优秀的营运团队来打理。迄今为止万科创造的全部辉煌，就发生在这么一块地基之上。

这块地基好是好，却不牢靠。要害是那位国有大股东、掌门人并不是永久拥有资产的所有人，而是由国家任命的“公派职业经理人”。王石当年选万科地基时，在华润当家的是宁高宁。王石选得对，也是运气好，宁高宁自己就是央企体系里一位优秀企业家。英雄惜英雄，干事的人一般也赏识、信任干事的人，才成就了“国有股东鼎力支持创业企业家”的万科佳话。更幸运的是，宁高宁管华润时间长，其继任者在万科这件事上萧规曹随，“万科模式”从此屹立不倒。问题是，此模式并没有体制保障，再来一个公派掌门人，就不一定照方抓药。情势一旦有变，万科的公司地基就动摇。更要命的是，人们以为习惯已成自然，但实际上并没那回事。

本次事件中，最让人看不懂的就是华润出牌。从商业策略看，宁高宁定下的是华润对万科扮演财务投资人的角色，前提是信任管理层，又以超大央企的实力为后盾，防止其他力量觊觎万科的控制地位。华润新掌门人如果要改戏，可以撤资转投更看好的项目，也可大幅增资直达控股，换掉他不再信任的企业管理层。一不撤资、二不大幅增持，看上去还是萧规曹随，可门外陌生人——别说人家是野蛮人——敲门，华润又磨磨蹭蹭不做出反应。开始或可说是大意，一家才设立没几年的新锐险企，怎么挑战得了央企巨无霸？到了对方志在必得之心暴露无遗，三下五除二就当上了万科第一大股东，华润居然心甘情愿当上个第二大股东。

华润新掌门人不愿增持继续支持万科也没关系，倒是让万科再找找其他战略投资人入局哪，王石、郁亮说他俩事先专程上门问过华润，得到首肯，才找来深圳地铁。可是等到人家找来了，华润又坚决

不同意。如此不撤、不战也不准万科再战，那摆明就是乐见宝能心想事成。难怪深交所（深圳证券交易所）要发关注函，问华润、宝能是不是一致行动人。为什么要问？看着就像。可后来两家又回答不是。有意思，温文尔雅的门内熟人！

也许有人说，副部级大央企掌门人的决策和行为，哪容你这么个教书的说三道四的？此言差矣。我看过《国资法》（《中华人民共和国企业国有资产法》），包括央企在内全部国资的资产性质，“属全民所有”。既然属于全民所有，我又自忖自己还算得上全民一分子，为什么看不懂就不可以问一问？重述一个老观点：凡属于全民所有的国企国资，要向全民公开信息，也要接受全民监督，最好是划到全国社保基金保障全民福利。当下国企的信息披露与上市公司相比还差得远，不要改改吗？咱不妨从万科案开始，多问他一问，改他一改。

英雄的钱要讲来路

关于宝能，我认为作为一家民企在资本市场上公开举牌，与原央企股东一争高下，并成功当上了万科第一大股东，正表明我国市场经济体制有了实质进展。我也不相信王石真会不懂“英雄不问出处”的道理，他自己也是市场化大潮里冒出来的一位英雄，起家卖过饲料，与“卖菜的”不相上下。我没见过姚振华，在网上看到他毕业于华南理工大学，那是出过“华南三杰”的地方，也是珠三角不少我访问过的企业家们的母校。“卖菜”云云，其实是做过当年深圳市政府菜篮子工程的项目。就是大街上卖过菜，日后是英雄还是英雄。

不过我也认为，不该问英雄出处，但英雄的钱要问来路。尤其用于大型上市公司购股的钱，特别要清清楚楚地交代。为什么？因为自家的钱、自家挣来的钱，还是借来的钱，以及用不同方式借来的钱，

内含着不同的行为逻辑。是的，钱这个东西很妙，花起来一样，但不同来路有不同的内涵。

以融资购股为例。粗看起来，出售金融产品——保险、银行储蓄、理财、证券等——挣来的钱，与出售大米、衣物、手机等产品挣得的钱是一样的。但其中有一个差别，不论哪种金融产品，本质都是一种“承诺”。比如我们付钱买理财产品，钱是付出去了，但买来的却仅仅是一组承诺——将来可以有这样那样的收益。问题是，走到“将来”要经历时间，其间可能出各种状况，早先的承诺能不能兑现？不一定。说“金融永远有风险”，就是这个不一定。

金融产品的“承诺”要是不够诱人，市场上无人光顾，那金融就搞不成，社会上有闲资也得不到利用，有碍经济增长。反过来，金融产品的承诺过于诱人，让人无可拒绝，却可能把买家诱入陷阱，因为那承诺根本兑现不了，正所谓“你图他的高息，他图你的本金”。说来不容易相信，就这么一件权衡利弊之事，人类历史多少年，还是把握不大好，顾了一头就顾不了另外一头，很多老戏码一代一代来回演。

要趋利避害，金融市场的行为不得不受更多制约。简单讲，金融活动的三方监督，一个也不能少。第一方监督是行为主体的自我监督，要有道德自律，不能有过度承诺、张网陷人的主观意图。这条难观察，所以要有信用记录，供各方核查。第二方监督是买家监督，买家行使自己权利时，要不要多点警觉？要不要问一问那些好到不容拒绝的“承诺”，到底怎么才能兑现？当然更重要的是第三方监督，特别是权威的第三方，即以合法强制力为后盾，在法律法规范围内该过问就过问，该警示就警示，该出手就出手。以为市场经济靠自律和买家他律就能维系，怕是一个真实世界里没有的乌托邦。

比照生活经验，以上分析或不难以理解。喝酒是普通人的一项自由权利吧？那为什么还要查禁酒驾？还不是喝高了的当事人自制力下降，靠他自律，不足以保证不伤害他人生命财产。靠第二方他律——

见酒驾者大家如鸟兽散——也难免悲剧发生。由此第三方权威登场，强制查验执行。当然只限必要环节，喝高了走走路还是可以的，顶多过马路要当心。但喝酒驾车就不行，开飞机、驾高铁、操持吊车，更不行。

宝能大手购股的钱究竟什么来路？这个事情当然要问一问，是多年创业挣来的钱，那没多少风险，买多少算多少。只是从目前看到的情况，宝能购股——还不只是对万科一家上市公司——的资金，大头来自融资，即通过金融产品的承诺，筹得购股资本，然后当上万科第一大股东。要讲清楚，在现行法规框架下，融资购股不是不可以，但内含的风险，应该向市场和一切可能相关的公众投资人披露清楚，究竟哪几类金融承诺，背负着多少要兑付的义务，让相关各方都可以来判断，已经进入万科公司资本结构里的这类股本，未来要有怎样的收益才足以兑现那些现在还未兑现、将来一定要兑现的义务？

这件事情含糊不得，因为无论对宝能自己，还是所有相关方，包括几个金融市场的稳定，都至关紧要。我还是这个观点，这件事靠第一方自律、第二方他律还不够，非有第三方有效监管不可。别的不提，单是充分披露信息、判别是否符合现行法律法规政策，大家谁做得到？那些让人眼花缭乱的金融产品和融资协定，跨过几个现今分业监管的金融市场，离开第三方专业监管，谁又搞得清？指望第一方自律，会不会有心无力呢？我们都看到宝能刚当上持股不到25%的第一大股东，就动议撤换万科公司全部董事监事，这是不是有点喝高啦？请第三方出场，首先对宝能的安全有好处，当然保障其他各方、整体市场的安全，更是监管者的不容推卸之责。

所以我的观点，英雄可以不问出处，但钱一定要问来路。融资而得的大额购股资金，起码要把信息披露清楚。至于是否与现行法规相悖，要市场监管机构的权威认定；相关各方有异议，还可能要诉诸法院。这不是宝能之责，也不是它能承担的义务。现在的情况，也不能

等整个金融监管框架改完善了再行动，倘若不幸再闹一场金融灾，年年来一场，谁负得了这天大的责任？这次深交所表现很值得学习，公开关注一下，信息就出来了，至少部分回答了市场公众关切，别闷在那里听流言四起。

不要重蹈科龙覆辙

概括起来说，万科案例闹到今天这个地步，是这家多年成功公司的地基不够牢靠，而相关各方在新形势的互动中又各有所缺失。现在的问题是，拆开来都不见得完备和完善的各相关方，还能不能在公司契约的框架上，重新协商出一个避免多输、力争多赢的结果？

过去一些年，我曾研究过科龙、健力宝、红塔山等公司的案例。说来不免令人唏嘘，这几家转型中诞生的公司，在市场上都取得过耀眼的成功。客户、消费者、市场没有淘汰他们，但问题都出在公司的股权和治理结构上，常常是大股东与创业企业家冲突，最后这些企业家个人命运悲惨，而公司辉煌也烟消云散。

这让我聚焦到一个概念，究竟什么才叫资本？我的看法是，资本是所有带来未来收入的资源，这些未来收入贴现到当下，就是资本。讲白了，不是只有钱才叫资本，钱要与人的能力结合，才可能创造未来的收入。搞企业，投资人的钱就要与企业家能力基于公司契约结合起来，才是资本。试一试就晓得了：把钱堆在那里，就算堆到天荒地老也不会增值。要是不派人看护，这堆钱铁定变少。

我们现在钱不少，游资更多，“财科技”大行其道，但好公司并不多。要害的要害，是错以为钱——不论哪里搞来的钱——就是资本，就是“王”。不懂得尊重人力资本，不懂得尊重认认真真搞技术、做产品、搞管理的人力资本，不懂得财务资本非得要和人力资本结合，才

能真正创造财富。反过来，人力资本也要尊重财务资本，企业家是事业家，雄心万丈要成就任何一项事业，资源总是不够，财务资本更是万万不可或缺。所以，谁也离不开谁，谁也任性不得，唯有在契约框架里寻找结合之道。

科龙案例之后，我写过一篇《可惜了，科龙》。这次真不希望再写一篇《可惜了，万科》。这两天看到万科案有转机：王石在股东大会上道歉；华润跟上国资委的表态（对深圳好、对万科公司好就支持），也与宝能双双声明不是一致行动人；宝能也说它未提名新董事监事名单，系对公司管理层还抱有希望。那就好，打够了坐下谈，好好找一个合作解。

改革突围、创新突围——2017年的中国经济[注]

外需收缩，反全球化潮流抬头

中国经济增长从速度看，在2007年、2008年达到峰值，此后虽然有波动，但是大势是下行。如果拿2007年增速最高峰跟2015年、2016年相比，中国这个全球第二大经济体，年增长率从14.2%下降为6.7%，已经减速一半还多。这是一个不小的变动。

经济总会有波动。但是高位下行，还是一个很大的挑战。大家如果滑过雪，就知道高位下行要面对巨大的惯性，突然减速，企业、市场、地方等方方面面的预期都需要急速调整，搞不好失速就失控。

那么，高位下行的态势究竟是怎么来的？美国2007年爆发金融危机，而2007年恰恰是中国改革开放以来经济高速增长的顶点。次年，2008年中国增长率降到9.8%，但还是达到1979—2008年间的平均增长率。2009年中国成为全球第二大经济体，2010年成为全球最大出口国，2013年成为全球最大贸易国，2014年国际货币基金组织以PPP计算，中国成为全球最大经济体。

但是，看来还是挡不住中国增长率的大幅下跌。开始政府以为还可以用点什么办法把经济托一托，甚至可以重新把增速拉回去。但最后证明，在全球化进程中胜出的中国经济，终究还是没有可能偏离全球经济的基本走势。

首先要讨论，为什么中国经济从高速增长转向6%~7%这种速度的增长？我认为回答这个问题，不能只看中国自己，因为中国的高速增

长是在开放中实现的，是全球化大格局的一个组成部分。

全球经济讲起来很复杂，一个办法就是先把它还原到一个非常简化的场景。假定存在两个经济体，一个比较富有，一个比较贫穷。所谓富有就是资本比较充裕，人均收入高。贫穷呢？那就是资本很少，但人口众多，人均收入低。

如果这两种经济体，被一道墙分隔开来，各过各的日子，有什么结果？那一定是穷的没资本，也因此没有提高生产率的手段，所以经济增长慢。富有的国家资本雄厚，可以转化为更高的生产力，所以这两个经济体在分隔的情况下，差距会持续拉大。

如果把这两个经济体打通，会发生什么？譬如讲富有的经济体有10万元资本、300个工人，人均产出100元；贫穷经济体只有10元资本，但有3000个工人，人均产出1元。现在问，两者打通以后，上述参数会发生什么变化？

打通以后，这两个经济体加到一起算，资本总量就变成10万零10元钱，工人总量就变成3300人。于是，要素的相对比例发生了变化，其实是“竞争格局发生了变化”。

有哪些变化呢？大概有这么几条：

第一，富国资本原来是10万元和300人，现在增加了10元钱，却同时又增加了3000工人，总共有3300人抢这10万零10元的资本。很明显，资本的稀缺程度提高了。这是为什么全球化以后，华尔街可以赚到非常多的钱，金融极其耀眼，原因就是全球资本变得相对更稀缺。

第二，富国由于长期积累，有科学技术和大量专利，这些东西的稀缺程度也大幅度提高了。因为原来只有300工人使用，现在3300人都希望用较高技术来武装。

第三，富国经济原来的300工人，现在要参加全球3300工人之间的竞争，因为全球化导致参与竞争的工人人数大幅度增加。其中，富国的蓝领和下层白领压力最大，因为他们直接面临大量廉价劳力（人均收入1元钱）的竞争冲击。然后，随着穷国劳动者学习能力的提高，富国国内更多劳动者面临较大竞争压力。

第四，富国国内收入分化加剧。战后发达国家长期趋于橄榄形的收入分配结构，重新趋于金字塔形。顶端是华尔街和硅谷科技精英，在全球化中稀缺程度急剧上升，要风得风、要雨得雨。但在人口底部，受开放穷国竞争的影响，越来越多蓝领、白领人口面临收入下调的巨大压力。

这部分“沉默的多数”，也从全球化中得到过某种好处。中国制造的物美价廉产品大量输美，降低了他们的生活成本，提高了他们的实际收入。问题是他们遭受的竞争压力更大。何况收入总是相对收入，相比华尔街和硅谷精英在全球化中挣了大钱，美国制造业工人和低端白领阶层不能不感到有巨大的失落感。

第五，穷国数目庞大的劳动力，在开放后有机会和来自发达国家的技术、资本相结合。技术和资本都不是简单搬得来的，需要学习曲线提升。只要能够提升学习曲线，穷国的比较成本优势就得以发挥，收入水平随生产率提高而快速提高。

第六，穷国国内的收入差距也拉大，因为获得外来技术、资本的条件有别，更因为学习曲线提升的程度有别。

整体看，打通穷国富国之间的壁垒，全球平均收入水平因为全球化而加快增长。其中，学习曲线上升较快的穷国，平均收入上升的速度比富国更快。富国内部收入分化，其全球化得益部门越来越富，但受损部门的收入增长停滞甚至有所降低。此外，穷国的国内收入分化也抬头。

这幅世界版图，逻辑简单，但结果有点复杂。前两年一个叫托马斯·皮凯蒂的法国人，写了一本《21世纪资本论》，关注的是全球化导致发达国家收入差别两极分化严重。他举证说，美国和西欧主要发达经济体，收入分配的基尼系数在“二战”结束后显著下降，但从20世纪80年代开始，特别是90年代以后，发达国家的基尼系数重新掉头向上，回到历史高点。皮凯蒂认为发达国家的资本所得太高，劳动所得过低，类似19世纪马克思写《资本论》的时代背景，即产业革命导致英国劳资矛盾加剧，出路只能是抑制资本（征收高额资本利得税），否则就是社会革命。

我看过作者履历，他一直在法国教书，仅有两三年时间到波士顿做访问学者，再也没有去过别的地方，该书出版前没有来过中国和印度。他是就发达国家谈发达国家，以为发达国家就是世界经济的全部。但实际上，当今时代无论发达国家还是发展中国家，都处在全球化背景之中。从全球格局看，收入分配状况是在改善——发达国家的平均收入增长与发展中国家收入增长在靠近。皮凯蒂在他的书里列出了趋势图，但他自己对此似乎没有什么理解。

中国人就比较容易理解。邓小平提出中国经济“翻两番”的时候是1980年，那时中国人均GDP只有200美元。开放后，现在我们的人均GDP是七八千美元。美国80年代初人均GDP是1万多美元，现在也不过5万美元。以中美为例，“全球”收入分配平均说来当然有了极大改善。这是为什么全球化值得坚持的原因。

问题是单看发达国家，是另外一个故事。这位法国经济学家也不来看看中国农民、农民工开始能挣多少钱，现在能挣多少钱，他只看到发达国家普通老百姓收入，相对于他们本国资本、科技精英的收入，占比降低。

这也说明，全球化并没有做到——也不可能做到——让每一个人、每一个阶层、每一个经济板块都能够同等受益，总是有高有低、

有得有失，所以也总有社会矛盾。中国自己也有这个问题，国内收入差距过大也是一个多年要解决，但尚未解决好的问题。在国内收入差中，靠近技术、靠近资本，或者学习曲线提升快的，收入增长快，反之则慢。另外，由于转型远未到位，凭权力腐败寻租，也是一部分人收入畸高的来源。

所以从全球看，各国都有一本难念的经。但是看整体，全球化还是极大地解放了人类生产力，也提高了全球国家间收入水平趋同的可能性。这是一个复杂的格局，尽管蕴含其中的经济逻辑很简单。

中国经济与开放息息相关

现在我们来讨论中国经济。在认知方法上，要避免皮凯蒂那类认识局限，只见树木，不见森林。中国经济是走向开放的经济，与全球化息息相关，所以不能脱离全球化进程，孤立地分析中国经济。

譬如，为什么中国实现了几十年的高速增长？从经济学理论上讲，归根到底还是发挥了比较优势。比较优势是古典政治经济学家李嘉图的理论，之前人们习惯的是绝对优势理论。那是说，只要甲国生产某物比乙国更具优势，那乙国就不要再生产了。李嘉图说不一定，即便乙国生产什么都不如甲国，但也不意味着乙国什么也不生产才是上策。在乙国样样落后的产业里，总有相对生产率比较高的，如果乙国集中生产自己还具有比较成本优势的产品，然后与甲国交换——后者也集中生产自己具有比较优势的产品，那么甲乙两国的总产出就将更大。

比较优势理论首先要“比较”，其前提就是开放市场、实行自由贸易。所以这个理论从诞生以来，经济学家们大概都比较拥护自由贸易理论，因为在学理上，开放的自由贸易导致更优经济增长。

不过世事日新，理论也随之变化。到2003—2004年的时候，美国诺贝尔经济学奖得主萨缪尔森，开始对比较优势理论提出某种怀疑。在一篇论文里，他提出一个动态比较优势的问题。比如美国原来造飞机有比较优势，中国造劳动密集型产品，如袜子，有比较优势。按照李嘉图的观点，美国造飞机、中国造袜子，然后中美自由贸易，当然对两国经济最优。对此，萨缪尔森并无异议。

问题是，中国不会老满足于生产袜子。一个经济一直生产某种产品，无论成本还是收益，在边际上必有变化。

我们这里有一个流行口号，“产业升级”。就是不能满足于老生产毛利率很低的袜子，虽然早年是正确之举，但由于成本会变化，老造同样的袜子就利润为零。能不能制造一些别的呢？要产业升级。由于高速增长，我们这里还要求“加快升级”。事实上，中国制造业升级够厉害的。自行车做着做着就开始造摩托车，从零部件组装到整车，然后就琢磨造汽车，接着就要造飞机。为什么不想呢？中国也有条件，市场大，“以市场换技术”。买人家那么多飞机，谈判总有点筹码吧？买一批飞机，加一个条件，比如说飞机尾翼由中国来生产，可以不可以？可以。那再买一批，飞机翅膀放在中国生产，来不来？况且，中国人还会引进式地创新，在仿造中组合式创新、应用式创新。一来二去，中国开始自主制造商用飞机。

但是，美国怎么办？萨缪尔森就问了这么个问题。原来中国造自行车，现在升级造飞机。那原来靠造飞机与中国交换的美国，以后造什么？当然美国产业也可以升级，问题是两国的升级速度可能不一致。中国还是享有后发优势，造了自行车，看看走在前面的，那就再造飞机。美国再造什么？需要开创性、独创性的探索，没有先行者可参考。更重要的是，在全球化中成长起来的全球供应链，不管谁原创了什么，量产时不能不遵循各国在开放下的比较优势。还说苹果，那当然是乔布斯首创，但要供应全球，似乎还是放在中国生产更优。萨

缪尔森的判断是，如果一方（美国）的比较优势升级持续慢于另一方（中国、印度），那就可能受到“永久的损伤”。

逼来逼去，不一定是李嘉图得出的那个乐观结论。经济上找不到合作解，贸易摩擦、贸易战甚至国际政治军事紧张都可能会跟着来。反正不管怎么着，长期贸易失衡难以为继。对中国来说，就是要看到，过去以高额顺差来维系我们的高速增长，难以为继。

中国过去的经济总量小，有点贸易顺差不会有太明显的感觉。但当成了全球第二大经济体，还保持过高顺差，就一定引发全球格局的重大变化。其实，事情早有端倪。2008年的金融危机，谁能想到高歌猛进的全球化会在美国华尔街率先爆出问题？其中一个因素，是我们累计顺差创造的美元储备，不能放在中国，还得投到美国去。投什么呢？很大一块买它的国债。美国政府并没有财政盈余，打了伊拉克战争以后一直是赤字，但是全球化包括中国、印度、俄罗斯以及石油国，都赚到了大量美元去买美国国债。于是美国政府“不差钱”，慷慨地给低收入家庭提供房贷，甚至连首付也不用。但这些家庭实在没能力保住低息贷来的房子，最后房子还银行，而银行贷款已打包成为复杂的金融产品，金融危机这把火就这么烧起来了。

所以全球化不可能只有正面收益，它带来的挑战会在想不到的地方发起冲击。金融危机以来，发达国家外需下降，到我们这里就是出口从原来每年20%~30%的高增长，跌为负20%的下降。这个冲击波一来，中国经济遇到前所未有的挑战。

高位下行的挑战

所以，中国经济下行的第一位因素是全球外需收缩。中国的高速增长主要靠的就是出口驱动，高度依赖外需，那外需收缩，中国当然

首当其冲。

国内也发生了很大变化，最显著的就是成本优势的变化。原来我们高歌猛进参与全球竞争，就是靠比较成本优势。开头我讲的简化模型，穷国人均产出不过1元，富国是100元，其实收入转回来就是生产成本——穷国人工比富国便宜99%。当然要是富国能生产的产品穷国完全不会做，那劳力再便宜也没戏。只要穷国也能做一些富国在做的产品，那前者在世界市场上就有很强的竞争力。这说明，穷国不开放，那就白穷多少年。开放才发现穷也是竞争力。无非穷就是工资低，而工资低就是成本低。同一个产品，成本低售价就低，全世界哪有不喜欢物美价廉的买家？这讲破了没什么奥秘，比较优势即比较成本优势，前提是开放可以互相比较。

问题是，成本会变化。不开放时穷国人均1元，高速增长多少年，那就不可能还是1元了啊。所有劳动成本、土地、能源等要素价格，都随高速增长而高速变化。

中国的经验说，其中最重要的变化，还要数体制成本的变化。什么是体制成本？就是在生产以外、经济体系运行所要花费的成本。原创这个概念的，是当年很年轻的科斯，他在1937年就说，生产出来的产品要转手才最后进入消费，这转手过程并不免费，而要花费一个由他定义的“交易成本”。因为这个发现，1991年科斯得了诺贝尔经济学奖。跟进的认识，就是即便在禁止市场交易的地方，体制运行还是要花费成本。国内20世纪40年代，有一位张培刚先生，研究抗战时期的中国经济，如果沿海被占领，内地城市的粮食供应怎么办？当时中国沿海很多地方吃泰国大米，其实江西、湖南农民非常穷，粮食的生产成本极低，为什么宁波、杭州、上海不吃湖南米呢？张培刚通过调查得出的结论，跟科斯的发现一样，那就是江西、湖南尽管米的生产价格很低，但在运输过程中，地方割据重重乱收费，米价就被抬高了。

他当时定义了一个“纯商业费用”，认为只要改善商业组织就能节约纯商业费用。

这个认识对分析今天中国经济仍然很有帮助。中国经济之所以能够发展起来，严格推敲并不是仅仅因为穷所以人工成本很低。没开放前，我们的劳力成本高吗？更低。但那时候并没有中国高速增长的奇迹。所以，并不能说劳动力成本低就一定能够变成竞争力。要素变成竞争力首先需要变成产品，而要素要变成产品需要经过组织，需要在一个体系中运行。

“中国奇迹”的真正秘密，是把原来穷的封闭性变成开放性，并发动体制革新。如果不包产到户，农民就不可能解放出来。我到北京念大学的时候，总听到那么一句话，“十亿人口八亿农民”。小平还说过，“八亿农民搞饭吃，饭还不够吃”。主要是当时体制不合适，又长久不让改，农民的生产积极性得不到充分发挥。不搞包产到户解决粮食问题，后来珠三角打工的那么多劳动力怎么来的？粮食不够吃，又没有外汇进口粮食，不可能搞工业、搞城市。

中国是一轮改革解放一波生产力。农村劳力解放出来，又成为问题：怎么就业？国有企业哪里能招几亿农民啊？结果就逼出了一个民营经济。两条腿一起走，尤其是劳动密集型的民营企业得到长足发展。开始大家看不起民营，以为除了当补充，不可能有大戏。过去工业都是国家工业，靠苏联专家、中国部委指导才搞起来的，门槛很高。后来发现，民间包括农民，学习曲线也很了得。在开放的情况下，体制又对头，有个时间过程就把中国制造搞起来了。

制造产能形成了，市场在哪里？光国内市场还是不足，因为人均购买力还是低。从80年代沿海开放战略到2002年加入世贸，中国终于打开全球市场大门。开始觉得出口重要，但又怕中国企业自己互相杀价，肥水流入外人田。后来发现，充分竞争更有助于中国企业打进全

球市场，因为竞争才激发中国生产者、企业家的潜能，才知道全球市场究竟有多厚多深。

中国是一步步改革，一步步释放竞争优势。如果离开了改革开放，生产成本再低也不能形成竞争力。改革急剧降低了中国的体制成本，开放使中国大步迈入全球竞争。改革开放把原本奇高无比的体制成本曲线大幅度地降低了。

过去很多发展经济的事就是不能干啊。当年，广东一个叫陈志雄的，发现广州人要吃新鲜鱼但市场没供应，他就包了个鱼塘，雇了几十人养鱼。那还引发一场大争论，从广东吵到北京，因为在过去观念中，雇用7个人以上就是资本家，他陈志雄都雇了二十几人了，还不是“走资本主义”？好在最后广东的省委书记，还有中央一批领导人不同意这样给人戴帽子，好在十一届三中全会明确了一条思想路线，实践检验真理。这分明是把体制成本降了下来，才释放生产力的。体制成本下降，原来低廉的要素成本，就容易结合成一个个产品，再加上学习曲线的提升，一起成就了中国经济奇迹。

我讲了好几年“两个海平面”，一个是发达经济组成的高海平面，一个是中国和印度这些发展中经济组成的低海平面。这两个海平面原来互不连通，各过各的日子。一旦开放打通，资本、技术就从高海平面往低海平面落。然后呢，低海平面的廉价要素通过体制改革得到有效组织，大量具有比较优势的产品出口。这就是中国故事。

抓住比较成本优势这个要害

新问题是什么？新问题是成本曲线永远在变动。经济学上成本曲线总是先降后升，到一个最低点以后又升上去了。所以，成本曲线重

新上升是任何个人、家庭、企业、地方和国民经济，终究要面对的一个力量。就像个体生命最后要死，物理结构最后要解体一个道理。

具体看看中国经济的成本是怎么降下来又涨上去的。早年放权，“放水养鱼”先让经济活起来，这个中国的确做到了。但是，渐渐地，体制运行成本重新在高速增长当中向上而升。现在很多人讲中国成本优势消失，都先讲劳动力、工资变高了。有这个问题。但我查了1995—2012年中国经济最高速增长这段时期的统计，发现其间我国名义GDP增长了8.6倍，全国工资总额增长8.8倍，但税收增长16.7倍，政府除税收以外的收入增长18.8倍，社保缴纳金增长28.7倍，而土地出让金则涨了64倍。这几项都是法定成本，也就是带有执行强制力的成本。当然，经济发展起来税收就会增长。但中国还没有做到税收法定，不少税收项目是行政部门直接决定，也不经过人大审核，容易收过头。

还有，早年开放、搞活，把原来不当的观念、不当的政策、不当的制度，根据实践检验逐步解开。不过，渐渐又加上一些不当管制。譬如这届政府推简政放权，取消多少项行政审批，仔细看就知道大部分不是计划时代留下来的，而是在经济高速增长时加进去的。高速增长时，左加右加似乎没关系，但遇到经济下行，那些不当管制还没撤销，要办事还得照那些框框来，经济运行的摩擦系数就偏高了。这个事情并不是哪个人故意作难，而是体制性问题。弄来弄去弄成一个自己跟自己过不去的局面。现在倒没有什么资本主义的大帽子，但是细细小小的绳索可不少，这个不行、那个要批，加到一起的摩擦系数就大了。

创新也面临体制成本。因为“新”，总带来观念上的不理解，还有就是原先在位的经济利益，所以有摩擦。比如网约车从兴起到合法化一波三折。我查过出租车的历史，1907年在纽约诞生，原先的出租马

车通行“砍价”，有个挨宰的乘客气不过，发明“taxi”（出租车），就是“计程付费”，明码标价，受市场欢迎后把砍价模式给淘汰了。

但100多年的发展，也让出租车形成了一个固定的、由法律限制其他竞争者进入、行政管价又管量的僵化模式。这些年大都市乘客对出租车服务的批评很多，打车难。网约车把传统出租车模式一冲击，提供了一个利用移动互联技术改善出行难状况的机会。问题是天天喊创新，创新真来了，又怕现存秩序改动太大，“影响稳定”。

再看城市化。老外只要几年不来，一来看中国城市都很吃惊。但是吃惊当中问题也不少，比较普遍的一个是人口、资源都在流动，人往哪去有选择，但行政主导的城市化却高度画地为牢，谁管这个县就希望这个县成为“中心”。问题是行政级别够，人家也不一定选到你这块地方来。所以是两张皮。城市建设要说好确实很好，但是浪费也惊人，修了多少没人去的基础设施和楼房，耗了多少水泥钢铁，水泥钢铁又有多少的排放，最后又回到大人小孩的肺部。整体看，是不是有一些东西需要动一动、改一改呢？人们愿意去的地方就好好投，中心城市的投资其实还很不足。但人们不愿意待的地方，就还田、还林、还环境，青山绿水。行政等级一样的地方，城市化前景大不相同，要顺着这个逻辑来配置资源，不能按行政等级配置。

总之，体制成本在经济高速增长的同时，降而复升。

与此同时，全球的格局也在变化。中国开放取得经验，也影响他国。无非通过开放把穷变成竞争力，为此改国内体制。这件事，中国可以做，印度、越南也可以做，东南亚国家都可以做，非洲也可以。

所以现在“两个海平面”就变成了一个“三明治”，把中国夹在了中间：成本不是最低的，但同时手里还没有多少独到性竞争产品。其实，全球竞争如斯科当年所说，要么成本领先，要么与众不同。

没错，30年改革开放创造了中国高速增长的成就，但从全球格局看，现在中国经济被夹在中间，下有印度、越南，成本更低，招商引资力度比当年中国还强。上面呢？还有一个天花板，美国、欧洲、日本，增速很低，但还是不断推出独到的产品。

这就是说，从全球大势看中国经济会发生一个阶段性变化。现在虚火很旺，炒炒这个炒炒那个，钱来得快，其实这腐蚀企业家精神，无法动员更多的力量盯住产品与服务。怪不得哪个人，因为数钱数下来差别太大，炒一个房比经营实体经济多少年的收益还高。这是在外需收缩之下，第二个把中国往下拉的力量。

第三就是动态的比较成本，特别是其中的体制成本。减这个成本，光靠民间不行，因为是法定负担，谁减了还不是违法啊？这件事还是要靠党中央、国务院坚强领导，主动深化改革，否则体制成本很难降。类似减税、降社保缴付、改土地制度这件事，涉及面广，牵一发动全身的，没有成体系的改革是拿不下来的。

最近福耀玻璃老总曹德旺说中国企业税率高，讲得是对的。我去年秋季在宾夕法尼亚州看过一家台州制造业公司开在美国的工厂，问下来能源比我们这里便宜，土地便宜，社保负担不高，税负也有招商优惠，人工绝对水平比这里高，但生产率也高。比较下来，主销美国的产品，在那里生产挺合算的。

所有竞争第一招就是控制成本。企业要想站住脚，有独家撒手锏最好，但也得管住成本。至于竞争性强的产品，在“红海”里生存就靠成本控制。2016年中央经济工作会议提出“降成本”，绝不是一桩小事。降成本应该由政府、企业共同努力，争取把比较成本优势尽可能延长一点，因为不可能一下子就具备独到性优势。

靠改革创新突出重围

在2017年，最重要的一条就是坚韧不拔地推进改革，通过改革突围。渐进改革的好处是震荡低，但渐进改革的难处是坚持渐进不容易。经验证明，体制成本降，经济就会很好地发展；体制成本卷土重来急速上升，国民经济会被拖累。

所以十八届三中全会确定的深化改革真的一项一项地落实下来，现在难度是什么？我列了三条：

第一，过去都是危机推动改革，过不下去了，不得不改，饭都吃不上了，包产到户搞不搞？邓小平就说，别争论，先解决吃饭问题再说。对外开放搞不搞？很多劳力逃去香港打工，习仲勋就提出能不能让香港资本到境内设厂，所以就有了特区。早期的改革是被逼出来的。

今天中国经济总量位居全球第二位，成就世界瞩目，即便下行仍然是一个很大经济体的中高速增长。这让人好像看不出有多大危险。所以，现在对改革少有切肤之痛，形成共识难度不小。

第二，过去靠开放促改革，但现在很多发达经济采取的政策很糟糕。传回国内，不少人说他们都这样干，我们改什么改？讨论网约车的时候，有人说法国禁止、美国哪个城市禁止，为什么我们不禁止？问题是，总要择善而从吧。现在开放似乎也推不动改革。为此需要新的学习逻辑，我们真要从自己的实际出发，来选择哪些该改，改到什么程度。

第三，改革会引起利益的相对变化，有人受益，就会有人受损。现在算改革的受益受损，跟80年代很不同。那时基本是增量改革，本来大家都吃不上饭，包产到户打了粮食多数人满意，顶多生产队长有

点不高兴，过去他敲个钟发个号令很威风，包产到户后大家都不听他的了。但这点既得利益很小，因为生产队长也赶快种自家的地去了。但现在很多领域的改革触动的利益存量非常大。这就是为什么改到了深水区，难度大，不仅仅是目标看不清楚，而且在深水区使不上劲。到了深水区，一拳出去打不出多大力量，远看姿势不错，可解决问题的力度不够。

改革深入后，是非黑白不再那么泾渭分明。真正要解决问题，寻找新的平衡点成为很大挑战。我2016年秋季在纽约访问，正好赶上纽约城市规划立法100年，其间管制的变革，留下不少启示，也许对处理复杂利益平衡问题有帮助。

纽约1916年通过的第一部城市规划法案，从内容看，主要是“分区限高”。背景是从农业社会里来的土地权利，到了城市发展时不再适合。传统地权，下到地心上到天空都是所有者的。但城市是个密集社会，建筑高了会挡着别人。20世纪初的美国经济进入高增长快车道，公司赚了钱一定比着盖摩天大楼。1915年在下曼哈顿起了一座公平大厦，盖到39层，是当时全世界最高的楼，且体量巨大，其阴影足以笼罩7英亩街区，邻居和行人就不见天日了。受损方叫喊，住宅区、工业区、商业区盖楼有高度限制，超过了要“回缩”（setback），就是大楼顶部向里收缩，便于阳光、空气下泻到街道上来。这个法案通过后，纽约出现一批知名大厦，如帝国大厦、克莱斯勒大厦等，无一例外都冒个尖顶。

但新问题接踵而至。因为曼哈顿实在太吸引人，人口、资源和项目继续向这个本来不大的半岛集聚，1916法案限定的大厦高度就成为城市进一步发展的束缚。另外，建筑技术在进步，钢材、电梯、通风、玻璃等其实允许盖更高的大厦，但此时，过去的法规成为障碍。

到了50年代中期，终于开始破局。地处公园大道中城区，要盖一个希格玛大厦，设计师是德国战后著名建筑学派的大设计师密斯先

生。他的理念是建筑功能主义，方方正正的才是一回事，决不接受回缩。可是高楼不内缩又违法，形成一个僵局。最后请来了菲丽丝·兰伯特，她不是建筑师，却在互不退让的密斯先生与纽约市政厅之间，找到了双方达成妥协的办法，那就是希格玛大厦不再顶部回缩，但从底部就在业主购得的土地上，让出很大一块做小广场，对市民完全开放，换来希格玛大厦可以盖得又高又方方正正！

这个经验启发了纽约市政当局，于1961年修订纽约城规法，正式引入“激励性管制”新理念。从此开发商可以公开与市政府“讲数”——让出多少地面空间给纽约公众，就可以换取增加多少摩天楼的容积率。再后来，“容积率转移”“空中权交易”等内含市场逻辑的做法，都容入“有弹性管制”的框架，纽约不但进一步长高，且建筑形态更为多样，也更兼顾个性与公众利益的平衡。

这对我们的改革也富有启迪意义。政府完全不管，市场里彼此对立的利益可能打起来。可是一旦加上管制，也可能变得僵化。我们这里常常讨论政府与市场，似乎讲政府就讲不了市场机制，反过来也一样。但纽约的城规改革却从看似“不可能”的地方找到契合点。

这就引出今天要讲的第二个突围方向，即通过创新来突破僵局。过去经济学就有这方面的分析传统，熊彼特讲要突破周而复始的、平庸的经济增长，唯有靠创新，或引进新产品，或改变品质，或使用新生产工艺、开辟新市场、夺取原料和半成品的新来源，或创立新经济组织。只有不断创新，才能带来持续的经济增长。

要补充一点，创新重要、伟大，但创新并不是一定会发生的。否则哪来这么多过剩产能、僵尸企业、“鸡肋生意”、病危企业乃至停滞的经济?

创新要讲条件。其实这里有一个创新发生学的问题：创新最初总是一个“想法”（idea），但什么条件下这个想法会变得强有力、会被打

磨，会变成行为，成为一项发明，进而整合成一个产品，成气候为一个产业，值得好好研究。下面介绍一些我看到的经验。

2015年去了以色列，我很受刺激。以色列的国土面积比北京市还小，仅1.2万平方公里（实际控制约两万平方公里），人口只有800万。自然资源条件极差，说是“流淌着奶和蜂蜜的地方”，实际上一半国土是沙漠，三分之一的国土面积降雨量每年只有50毫米，根本不适合居住。但这个国家靠人力资本，靠科技创新。我们在以色列看到的每一棵植物，都利用了滴灌技术。那是以色列人发明的技术，结果就成了“欧洲菜果厨房”，出口蔬菜、瓜果，还出口淡水和海水淡化技术。以色列农业养活的人口，建国以来翻了上百倍，靠的就是创新。它拥有7000家初创公司，是除美国、中国之外在纳斯达克上市公司最多的国家，拥有比美国、欧洲还高的人均创投资本。这些公司密集分布在特拉维夫和海法，美国硅谷很多神乎其神的产品，最关键的技术有很多是在这里开发的。硅谷每家大公司都在特拉维夫设研发中心。以色列没有很大的国内市场，也难以大规模制造产品出口，所以就发展高精尖技术。他们的高科技部门贡献了以色列出口的50%、就业的10%，2014年以色列人均产出3.5万美元。这么一个资源匮乏的国家能做到这样实在是让人惊叹。

以色列的科学技术又靠什么？靠重视教育。其实我们中国人也一直重视教育。但他们重教育的重点不同。犹太《圣经》里写着他们“是上帝找来跟上帝角力的人”，就是来和上帝较劲的，而不是光磕头、崇拜上帝的。犹太人孩子5岁就要学《旧约》和《塔木德》，但他们不是靠背诵圣贤之言就了事，他们鼓励孩子提问题，鼓励互相讨论、辩驳，鼓励打问号。犹太母亲看孩子放学回家，不会问“考得好不好”，但会问：今天在学校你问了问题吗？你问了一个好问题了吗？这是他们生产力的源泉。

阿龙·切哈诺沃是第一个在以色列国内获诺贝尔化学奖的人，他做了一次演讲，让我们很受教。他说小时候他妈妈就跟他讲，“走进一条河流，可以顺水走，也可以逆水走，你要永远逆水走”。顺水走好走，逆水走难走，他是一辈子逆着来的，哪个事干顺了就不干了，再找挑战难度最大的干。他当了美国的终身教授后又回到以色列，最后在以色列拿到了诺贝尔化学奖。《塔木德》里有句话，“难做的事情反而容易做成”，也是挺符合经济学的原理，难的事情别人不敢碰，竞争反倒没那么激烈，反而容易把事情做成。

2016年6月，我们几位老师和校友，一起去美国看硅谷和波士顿。这两个地方都是以大学为中心，大学的科学发现是核心，但它们形成一套允许把大学所有的发明专利授权给私人、包括教授和他的团队来利用，付一个专利费就可以去创业。于是，科学发现与技术发明，科学与产业的经脉就打通了。无论是硅谷还是波士顿，地图上看围绕大学的都是密密麻麻几万家初创企业。我们这里的大学跟科创也有关系，主要提供毕业生，然后企业遇到技术问题找上门合作，加上政府部门的委托。但是大学研发与产业市场的连接方式还隔阂重重，没有那么紧紧地咬到一起。

美国面向大市场，这一条中国也一样。不过美国人想问题百无禁忌。这一点他们优势明显。我们去洛杉矶东100多公里的一个沙漠小镇，看到几十个工程师、经理在那里坚持了11年，就为造出一个发动机，可以用于来回火星的飞船。且不论科学技术水平，有这种想法就让我们受冲击，人家就不认为，飞船、空间这类技术，天然就是国家的事。那么几十人，找到风险资本，就在沙漠中来回做这件事。真是百无禁忌地想，同时又脚踏实地干，把两者融为一炉。

还有一个超高铁的例子。磁悬浮是让火车悬起来减少摩擦受阻，但空气的阻力还在。超高铁的想法更进一步，造一个大筒把里面空气抽掉，让列车在桶内真空环境里穿行。能不能成不知道，但敢想敢干

打动人，靠风险筹资几千万就启动，一搞也是好几年，没有人认为那是国家才可以考虑的事情。

我们还看了一个给盲人设计的“电子冰棍”，帮助盲人“看见”世界。其实，盲人看不见世界只是眼睛这条信息通道出了问题，不能把感知的图像信息传到大脑，在那里成像。盲人只是眼睛坏了，但脑子成像功能还在，只要另外找一个通道把图像输入大脑，盲人就可以复明。就是根据这个原理，这家公司研究了十多年，现在第二代产品已上市。他们找到舌下的传输通道，所以设计出这么个“电子冰棍”，前面连上摄像机，信号从舌下传入大脑，就这样让盲人“看世界”。

考察路上我带了一本书读，书名叫《技术的本质》（浙江人民出版社2014年4月出版）。里面讲到，“技术就是针对现有目的而采用一个新的或不同的原理来解决问题”。这就把作为科学发现结果的“原理”，“针对现有目的”即真实世界里的真实需求，以及能运用原理的办法即技术，打成了一片。

现在不光是硅谷和波士顿，还冒出一批小的所谓“脑带”，也就是与“锈带”对应的靠脑力发展的科创产业带或产业群。比如得克萨斯州首府奥斯汀，二十几年前我到过那里，城市最大雇主是政府，其次就是大学，没有其他产业。但现在，5.5万所科创公司围绕得州大学奥斯汀校区，与硅谷围绕斯坦福和伯克利的形态一样。这里还得了一个“硅山”的美名。追索来历，20世纪60年代一位俄罗斯移民的后代叫乔治·考兹麦特斯基（George Kozmetsky），读书毕业在刚刚起步的硅谷创业，成功后卖掉自己的企业，根据切身经验认为把基础科研与市场产业打通是关键之举。他创办IC^2 Institute，专门研究如何把科学、技术、产业和市场间的壁垒打通。

这些与中国的经验也一致。比如创新是一种高度集聚的现象，人才集聚，头脑碰撞，想法激荡，大家抱团鼓励探索、宽容失败，再加

上金融、法律配套。我们虽然喊创新国家的口号，但仔细观察，创新并不会普遍发生。目前看，北边一个大中关村，南边就是深圳。

这次来深圳我访问了一批公司，有点感悟，上周在腾讯研究院与他们交流，题目就是“创新上下行”。从原理发现、技术发明到产品产业，算下行；反过来从产业产品去找技术、探原理，算上行。创新总是上下行结合。深圳当年的出发点是主打上行，像大族激光高云峰董事长说的，逆向创新。他本人既不是发明激光原理的科学家，开始也不拥有激光专利，他是从激光的市场应用入手，市场打开了，再倒上去升级技术，去找大学、研究所、科学家和院士的支持，成就了一个产业。绝大多数深圳公司都走的这条路线，包括华为、腾讯在内，只不过上行创新的主动性、自觉性在不同公司之间不一样，优秀公司上行冲动强烈，坚持走难走之路，累积下来，就成为科创强者。强了以后，有能力和实力再从原理向下行，像华为，很早对算法这样的基础研究下本钱，也积累大量应用专利，最后在持久的市场竞争力上见分晓。

这次来深圳还看到几家公司，从原理向下行。先有科学发现，再开发技术、做出产品。华大基因是先有论文的，柔宇科技、华讯方舟、光启理工也都是先有论文，大疆无人机的王滔也是先在毕业论文里写下“想法”，才做成产业的。这条下行路线，与硅谷、波士顿的创新类别很一致，风险大，但前景极其广阔，因为人类了不起的地方，恰恰就是发现与探索。

现在看，上下行要打通，大国创新才真正在世界舞台有立足之地。过去上行主打，受出发时初始条件的限制，也被证明是正确选择。但随着经济力的积累，这么多中国人、这么多聪明头脑，在发现新原理方面，总有机会做出与中国人口规模接近的贡献。当然从原理到产品，过去积累的逆向创新经验，就值得好好总结、好好借鉴。

说到这里我们对创新的领悟，就是这么几个关键词：第一是“浓度”，就是创新极不平衡，需要创新分子凑到一起才能成事。不满现状、敢做梦、有想法，这些特质在很多地方其实不受待见，要是浓度不够，周围的人笑也会把他笑死。所以要凑到一起互相鼓舞、互相欣赏、互相激发、互相打磨。深圳成为中国创新热土来之不易，不是谁说打造一个就容易打造出一个来的。

第二是“密度”，就是把“浓度”投影到空间里看，深圳地方不大，南山区更小，但创新企业、人才和各种服务集聚的密度足够。看来这里面有道理，千万别摊得太大而稀释了浓度。第三是“高频互动”，要把科学家、大学、研究所、政府、国防需求、地方发展、初创企业、风险资本等，所有资源尽可能凑到一起，形成一种利于创新的氛围。那天我访问柔宇科技，他们说在斯坦福泡了几年，硅谷最了得的就是那里的氛围，不仅仅是增加知识，更重要的是改变、影响人生态度。你讲一个不论多么不成熟的想法，别人第一句回应总是“听起来很有意思”，是鼓励的意思。我也访问腾讯开放平台上一个外地来深圳搞研发的企业家，问他为什么把研发中心设在这么贵的地方，他说，在原来那个地方什么也讲不通，一个念头提出来，周围人的反应就是“不行、不行、搞不成的”。所以，氛围是无价之宝。

中国在高速增长后面临比较成本优势的新挑战。改革突围、创新突围是躲不过去的事情。现在到处是黑天鹅，但在这个基本选项方面我倒认为没有什么不确定性。很确定，非常确定，就是改革才能延续中国的比较成本优势，创新才能在较高收入水平上生产更高附加价值，从而在全球舞台立足。在这方面深圳有很多经验，值得好好学习。

现场交流互动

Q：前段时间深圳和香港就河套地区开发签署了一个创新园区的合作协议，我想问一下您对于深圳和香港的合作创新前景有什么样的看法，这将对两个城市未来发展有什么样的影响?

A：中国的改革开放，香港起了很大作用。国际上比较中国与苏联的改革之异同，其中一点就是中国因为有香港，所以靠近国际市场、金融、商业，转型的信息成本低。这一条写进了历史，早些年是香港公司先到内地来投资的。

不过香港经济也有问题。我曾经看过MIT（麻省理工学院）一位教授回答中国同学的问题——“美国经济究竟与欧洲、日本经济有什么不同？”教授回答说，美国今天最厉害的公司在20年前没有人听说过，但你看看日本和欧洲厉害的公司，它们很早以前就厉害了。用这个富于启发的观点看中国香港，似乎也很像那位教授讲的欧洲或日本，厉害来厉害去就是那么几个，不大看见新浪推旧浪。反看深圳，今天厉害的不少是后起之秀，所以论联合搞创新，可能深圳给香港的帮助会更多一点。

Q：我比较关注关于创新的问题，我想重点提一个问题：从经济层面来讲，创新的主体应该是企业，政府在这里面应该扮演什么样的角色？美国没有科技部，美国的科技做得很好，美国也没有教育部，美国的教育搞得也不错。我们中国在推动创新过程中，政府应该怎样扮演好自己的角色?

A：抽象地讲，政府跟企业有什么不同？其实你看企业CEO，就是首席执行官，也是个“官”哪。从组织结构看，政府与公司特别是大型公司很相像，有个架构，需要有人发号施令做决策。只是政府有一点不一样，那就是政府手里握有一个叫作“合法强制力”的东西，企业手里通常没有。绝大多数企业要在市场里说服消费者买它的产品，不能强制执行，也要靠拿业绩来说服投资者给企业投资。

所以你的问题也许可以转化为："合法强制力在创新当中起什么作用？"我看还是不可或缺。

第一，维护市场秩序。比如知识产权保护，靠企业、发明人自己保护总不行吧？保护到最后只有打架，最后得雇一个部队来保护产权。不是完全不可以，但不经济，不如请政府行使合法强制力专司此责。没有这一条，创新无从谈起。

第二，转变社会风气。中国目前还在转型，而据我的经验，一个社会的风气观念的转变，政府不带头民间也可为，就是太费劲了。譬如改革开放、重视科学、支持人才、鼓励创新等，如果政府带头，移风易俗的成本可以大大降低。

第三，政府采购尤其是国防订单，是大国创新非常重要的"买家"。美国是没科技部，但美国有非常强的国防部先进科学技术署。他们军方的订单，对硅谷、波士顿等地的发展，起过无可替代的作用。你如果读过《富足》那本书，就知道创新的四大动力——好奇心、财富、恐惧以及追求人生意义，其中为什么包括恐惧？想想原子弹是怎么造出来的，当然科学家对自然规律的好奇很重要，但论文写出来，不等于就有曼哈顿计划。根据情报，希特勒当时正在研制原子弹，如果美国不加快研究进程，"二战"的结局可能就大为不同。这就是国家恐惧的作用。这跟财富刺激的创新有所不同，市场逻辑是谁先有新玩意儿，谁先发达。但国家恐惧是，如果敌有我无，那就完蛋！所以国防需求对创新的着眼点特别不一样。互联网起于战争状况下通信体系的维护，可不是为了便于你我用微信而发明的。但是军用科技发明出来，转换一下也可以民用。我在以色列知道他们国防部研发的"铁穹"（反火箭系统），后来用于在人体血管里打血栓。中国下一步军民融合的创新大有文章可做，这也是广义上政府对创新的作用。

当然，政府是独家组织，受竞争压力比较间接，所以组织内部容易官僚化甚至发生权力腐化，在创新中发挥作用要特别注意避短。现

在争议比较大的，是政府要不要发补贴来支持科创。我的研究态度是从实际观察出发，究竟发了哪些补贴，效果究竟怎样？哪些补贴最后与立意一致，哪些扭曲了，甚至事与愿违？这次调查中我们也有讨论，比如对腾讯开放平台、南山区科创局也给予支持，政府资金配套给开放平台，由腾讯选合作企业，这比政府官员直接去挑扶持对象效果好。

Q：刚刚您提到深圳现在作为一片创新的热土，有它的独特优势，但是大家也知道深圳的高等教育相对全国来说是比较弱的，不要说跟北京，就是跟广州比也存在很大的差距。我想问一下，这个事实对于深圳创新的发展来说会不会是一个短板？

A：问得好。从原理发现、到技术发明再变成产品，那原理发现就是源头，大学少、研究所少就是一个薄弱之处，肯定是一个短板。不过硅谷曾经也比较落后，常春藤学校没有在硅谷的，斯坦福大学办得晚，但可以后来者居上，不过那要以百年为期。

深圳现在引进很多大学，包括北大在深圳也有分部，同时深圳也在建设自己的大学，两条腿走路，都值得探索，目标是强化深圳的科研力量。容我贸然说一句，深圳要把办自己的大学作为百年大计。毕竟大学还是跟“出生地”有千丝万缕的文化联系，比如就没有听说过哈佛大学加州校区，也没有牛津大学苏格兰分校，或者洪堡大学斯图加特学院等，为什么没有？总有点道理。当然深圳自办大学会慢一点，但这是本钱所在，宁可把大钱投在深圳大学、南科大（南方科技大学），然后全世界去挖最好的教授来。深圳大学时间短，但也有苗头，马化腾不就毕业于深大吗？陈十一校长来了以后，南方科技大学已经有7个院士加盟，当年斯坦福大学也是同样的经验，牌子是自己的，满世界挖人来。当然我也必须说，我们北大的海闻[注]在这里办学办得有声有色，对深圳贡献不小。

Q： 您刚才在演讲中提到“玻璃大王”的事情，您比较认同他的看法，但是像税制改革，在这些方面官方和民间看法总是不一致的。

A： 没有不一致。税负减轻是十八届三中全会决定的，要公平、普及、简化税种、合理低税，为此必须降低企业税负。当然减税总不容易，尤其这两年经济下行，不少地方政府收入减少，反而强化征税。这里有个算账方法，如果企业都被压垮了，地方政府的负担岂不更重？所以一定要在企业困难、政府也困难的时候想办法共渡难关。税收改革比较复杂，涉及法律，没有顶层设计和自上而下强有力的指导，很难推进，所以要把它放进顶层改革方案之中。

【主持人】 ㊟我补充一下，刚刚讲到“玻璃大王”曹德旺先生讲的“死亡税率”问题，我们国家不存在“死亡税率”，我觉得曹先生跟我们讲的是两个不同的概念。曹先生讲的不仅仅是我们的税，还有企业的制度成本带来的所有企业的负担，而我们所讲的“税”不包括其他的东西，因此这两个比较的基础是不一样的。曹先生讲的是企业制度成本远远大于税，现在公认的企业的负担太重，政府的收入比例太高，老百姓没有达到共享，这是我们大家的一个共识，也是未来改革的方向。

Q： 虽然现在全国经济下行，但是深圳有一个比较大的特点，经济、财政收入一直都比较高，2016年深圳总收入是7000多亿，地方财政收入是3000多亿。一个城市有这么高的财富收入，可能就没有穷则思变的动力，如何在资源丰富的情况下维持政府和社会改革创新的动力？另外，高速增长本身会造成一定的不公平，在发展到某种程度之后，这个社会怎么才能够在一个更公平或者是更共享的情况下继续下一步的创新？

您刚刚谈到体制成本，我们国家现在一直在反腐败，反腐败这件事情按照您的思路应该是降低制度成本，但是反腐败的过程是否会导

致制度成本增加？您怎么看？

A： 这个问题很多地方有反映。我自己的看法，从方法论来讲很合乎逻辑，因为只要是解决问题，都会引出一连串新问题来。不解决，问题来来回回就只有一个，真要解决它，一个接着一个往外冒新问题，所以要一拍接一拍地往前走。腐败必须反，这个大家意见一致吧？前几年的腐败和奢靡之风，讲到底在经济上削弱了中国的竞争力，人们的精力都在攀权力人物、搞关系上，怎么会好好做产品、搞创新？反腐肯定带来新问题，因为过去的行为准则，那种不清不白了多少年的生活方式，突然不行了，人们当然会不习惯的。别说别的，就一个吃饭的问题就好难管，吃惯了，不让吃有生理反应，影响情绪。所以要讨论下一拍怎么往前走，不能后退，官员不作为我们就再开放腐败？或“八项规定”改成七项、五项？你我都不会同意。那么下一步怎么往前走？风气遏制住了，恐怕还要动结构，把不合理的工作环节简化掉，积极不积极都没关系了。不需要那么多审批，改注册备案制了，官员积极不积极一点关系都没有，这是上选。

但任何国家都不能无政府，总要有最必要的行政管理部门，怎么能既有作为又清廉？是很难。但是很多事情在确定目标后要有坚持下去的信念。原来香港的贪污问题也是一塌糊涂，（20世纪）60年代成立廉政公署，开始也不适应，还不是不作为，而是5000警察包围廉政公署，要维护既得利益。最后当局定下小错既往不咎，大案照样处理，以后一律按新章程来。坚持下去，配合制度建设，养成习惯就容易继续下去。

---

1. 本文为作者于2017年1月18日在深圳创新发展研究院发表的演讲。——编者注

2. 海闻曾于2008—2013年担任北京大学深圳研究生院院长、汇丰商学院院长。——编者注

3. 主持人为张恩平，深圳市委原常委、统战部部长。——编者注

第三章
城乡瓶颈

城市化下一程

如果说城市是一个有机的生命体，那么她就应该有不同的成长阶段。过去20多年，我国城市化发展迅速，表现为大量人口移居城镇，发生了大规模的基础设施投资和建设，以及城市物理尺寸的扩张与膨胀。好比进入了一个青春发育期，中国城镇撑开了骨架，“抽条”了。

随着国民经济转入中高速增长，加上债务、环境等限制，我国的城市化势必面临转型。下一程城市化究竟怎么走，现在有点思考或也可算未雨绸缪。

先让我们回到常识。城市之所以成为城市，就是在很有限的空间承载大量、多样、复杂也更丰富多彩的经济文化活动。这样看，城市免不了要用密度来定义。至于为什么人口、资源要在空间上凑成一个高密度形态，答案是集聚提升分工水平，而分工水平提升生产率，从而大大提高城里人的收入。

说城市密度比农村高，通常不会有人反对。不过，城市的密度究竟能有多高？高到什么程度还可以正常、有效地组织起生机勃勃的经济文化生活？我认为自己的想象力不够，需要到处转转，观察、感受那些达到“顶级密度”的城市生活。我之前在哥伦比亚大学访问一个多月，住在纽约曼哈顿上城，让我有机会记住这座全球之城的密度数值：每平方公里2.7万居民——这还仅仅是晚间住在此地的人，未计入数倍于此数、在白天从周遭地区乃至全世界涌入的上班族、商务差旅人群、观光客以及来百老汇看剧的观众。论经济密度，曼哈顿每平方公里年产出GDP为16亿美元。当然，曼哈顿是纽约市的核心区。以整个纽约市算，每平方公里1.65万居住人口，产出GDP11.28亿美元。

回来后查对我们这里的城市密度，发现还差很远。北京、上海、广州的人口与经济总量名冠全球，但论单位土地面积承载的人口与经济，还不好意思拿上台面来。中国城市密度最高的是深圳：2014年每平方公里居民3809人，产出GDP8.2亿人民币，约合1.37亿美元。

很有意思。我国经济也是总量傲人，但算到人均就依然比较落后。城市亦然，总量“大哥哥”，密度“小弟弟”。这样的“同构”，总有点道理吧?

一个原因是，我们的“城市”系广域的行政区划，其中既包括市区，也包括郊区，甚至还囊括大面积的农村。多年“市管县”“整县改市”，以及含义不明的“城乡一体化”，使我们这里的城市概念与世界通行的不一样，缺乏可比性。如果聚焦城市之“市区”，观察上会不会可比一点?

寻寻觅觅，2014年我终于在上海发现一个静安区，它只有7.62平方公里，常住人口24.3万人（2010年第六次人口普查数据），每平方公里平均居住3.1万人；2013年GDP为660亿人民币，合每平方公里14亿美元。人口密度高过曼哈顿，经济密度也很接近！要知道，静安区只不过是大上海一个区而已，面积仅占全上海的千分之一点二。算下来，只要有40个静安区就超过全上海的经济总量。40个静安区占多少国土面积？不过大上海的5%。

看来，把城市的“市区”摆到更突出的地位，让几百个城市的市区做到一有标准、二有边界，在城市化转型中值得提上日程。我们要明白，如果作为城市之核的市区密度过低，城市集聚的能量不足，就断然难以通过发挥辐射作用引领国民经济增长。君不见所谓的全球城市，从来以影响力、辐射力论英雄，而不以总量、范围大小论短长。

在物理上，水杯满了才会外溢。上一程中国的城镇化扩张速度惊人，但不少城市很像在一个大桌面上同时摆开多只水杯，哪一只的水

也不满，半半拉拉，甚者空空如也。在此情况下还摊大饼式地向外扩张，只能越摊越薄，城不像城、乡不像乡，哪里谈得上外溢、辐射与影响力？

从实际出发，我国城市化的下一程，要对密度、集聚、便利以及更广义的城市生活质量，给予更高的关注。上一程城镇化留下的问题当然还要解决，其中的经验教训，也非常值得总结。但更重要的是面对未来，以问题导向的态度推进城市化健康持续发展。形象一点说，在撑开的城市骨架上好好长点肉，好好发育城市肌体，是城市化下一程的重点。

为此，需要更新观念。在国际城市理论的思想潮流中，有一种“紧凑城市”（compact city）的主张。这派理论家，反省了城市蔓延带来的生活不便利、环境不友好，反其道而行之，倡导更充分利用现代技术与管理，通过合理提升、而不是降低城市密度，来实现城市经济社会的高质量可持续成长。

以东京为例。东京圈仅占日本国土面积3.4%，却集聚了日本人口的28%、GDP的30%以上，当属密度很高的一个世界大都会城市。但是深入东京内部，不难发现甚至在市区的中心地带，还有不少功能规划失当、便利性差、环境也不友好的地段和建筑，妨碍东京承载更高质量的城市活动。1986年，一家民营企业森大厦株式会社提出按照“立体城市花园”新理念，对一些“都心”地段实施更新的计划，并经过十数年的说明、沟通（包括与政府和城市规划、管理部门）和坚持，先后完成“ARK Hills”和“六本木Hills”这样地标性的都心更新工程，为“新世纪大都会城市”提供了可供各方体验的样本。

特别是六本木Hills，我两次利用到东京开会的机会去现场，外行看热闹，却也看得过瘾。试想一共11公顷的地面，建成76万平方米的各式建筑，集家居、办公、商业、餐饮、社交、艺术展示、图书馆、学校、酒店、媒体、交通枢纽等所有你能想到的城市功能于一身。就

在这么一个步行可及的范围内，常年居住着800户人家，约2000人，每天有2万各业员工在此上班，每年有4000万人次的观光客和消费者上门赏光。别的留给读者去亲自体验，在那54米高的演艺厅的楼顶，居然一片田野风光，种树种花种草之余，还有一方水稻田！什么叫城市化还看得见山、看得见水、记得住乡愁？你到了现场就知道。

这给我们一个重要的启示，“大城市病”的疗法是多样的。除了容易想到的不让人来，或非把人疏散走，在更合理的城市投资、建设和管理的条件下，提升城市密度也可能是一条出路。

小城镇的“加密”，可能性就更多了。也是在日本，本州岛北陆地区有一个富山市，人口不到42万，且在老龄化的压力下，人口总数趋减。如何保持城市活力，建设更高的生活品质？富山市的策略是“建设紧凑型城市”。我们到现场问，“紧凑”究竟是往哪里凑？当地人的回答是，先改善城市有轨交通，再激活沿线特别是环车站居住圈，最后目标是吸引老人家到距离车站500米的圈圈里来生活！眼看那美轮美奂的路面电车成为富山市一道亮丽的风景线，看客自然关心投资问题。富山市市长介绍：路轨由政府投资，车辆研发政府资助，但购置新车辆由营运公司从市场筹资，至于各个车站的建设，则由市民——包括法人和自然人——捐赠。是的，每个貌似“景点”的车站墙面上、供候车人歇脚的折叠椅上，皆镶嵌着一小块刻有捐赠人姓名的小铜牌。

农村也有合理提升密度的问题。经济结构变化了，务农人口减少了，加上交通、通信的改善，为择机改变传统农村极度分散的生产、居住模式，创造着条件。2003年前后，上海郊区率先提出的“三个集中”（工业向园区集中，农居向集镇集中，农田向务农能手集中），后来在成都、长沙和江苏多地推广并发扬光大。都江堰有个茶坪村，我们多次到访那里，大多数村民的房子在2008年地震中垮塌，灾后重建特别注意走紧凑村庄之路，把很多散居在山梁上、生活生产极不便利的人家迁到山下，通过结余土地指标筹资的办法，兴建起一个有旅

游、度假价值的都市近郊山村，本地村民更为易居，还吸引了不少成都的老人家到那里度夏。城乡两利，何乐不为?

要明白，我国的城市化到了一个转折点。单纯服务于扩张城市规模的大拆大建，甚至强征强拆，无论从哪一个维度看，都断然难以为继。城市化下一程非转不可，向哪里转，值得城市的决策主体、管理主体和建设主体思考。如果“以人为本的城市化”不是拿来喊喊的口号，那么如何落地，向哪个方向继续，要有明确的答案。

比较现实的选项，是在已撑开的城市骨架范畴之内，将城市投资和建设的重点转向集聚和合理的密度提升。譬如各地修建了不少大剧院，要问一问有没有演出，有多高频率的演出，以及什么品位的演出。巴塞罗那不过200万人口，它那个享誉国际的加泰罗尼亚国立歌剧院，是一百几十年前修的，有1000个座位，迄今为止每年演出300多场。纽约百老汇和伦敦西区音乐剧，更是让这两大全球级城市具有持久魅力之不可或缺的要素。对比之下，近年我国建成的大型歌剧院不少，设施的硬件条件可到世界上任何地方去打擂台，挑战是节目组织得怎么样。好苗头当然也有，像天津大剧院音乐厅，慧眼识英雄，把北大国发院（国家发展研究院）的一位毕业生钱程选去领衔打理，两年半时间办成800场演出，俨然已成为中国的一座音乐重镇。这说明，城市发育的设施硬件等“骨架”一旦撑开之后，关键就转到有没有一批“城市事业家”能组织更积极活跃的城市生活。城市是人的城市，以便利人的活动为上，以人气为王。上一程我国的城镇化，似乎比的是谁家征地多，谁家新区远、马路宽，谁家的建筑高端大气上档次。现在到了换赛季，要比一比新本领，赛一赛哪个城市、哪一个街区、哪一个建筑群的人气更旺，活性化程度更高，经济文化活动的品质更好，让普通市民生活更便利，易业又易居。

在这个过程中，体制机制值得重视，因为体制机制约束着人的行为。约束不当，行为的结果常常事与愿违。城市化下一程以提升城市

生活的质量为中心，特别需要一批“城市事业家”，他们可能是市长、企业家、艺术家或普通市民，但共同的职能就是把大量投资修建成的城市设施充分用起来，组织更加活力四射、更高质量，也对环境更为友好的经济文化活动，以此发育城市文明，带动国民经济持续发展。

统筹思考农民进城与农地改革

背景与问题

国民经济的高速增长，伴随着相应的结构变动。农业份额下降，工商业份额上升，面向全球的产业转移不断调整区域布局，巨量农村人口转向城镇，以及常住人口在城镇之间的流动和转移，成为十分显著的中国经济现象。

承载以上变化的土地利用方式，势必发生急剧的变化。其中最为显著的，是某些用途、某些位置的土地，相对于其他用途、其他位置土地的市场价格，急剧上升。

包括农民、企业和政府在内的各类经济主体，不会对此无动于衷。基本的趋势是，人们争相获取稀缺程度变高的土地，使得围绕土地的竞争变得比过去任何时候都更为激烈。

但是，竞争总要受到观念、习惯、制度与政策的约束。必须看到，虽然经过30多年的改革开放，虽然我国的土地观念、制度和政策已经发生了一些适应性的变革与调整，但依然存在严重的滞后。

在土地观念方面，实物化、福利化的思维占据主导地位，流行形形色色的“特殊论”，拒绝承认土地也是一般的经济资源，也可以经由恰当的产权和市场制度来实现有效利用和公正分配。一些未经逻辑和经验检验的“土地神话”和“土地恐惧”，束缚决策思想，妨碍对问题和形势做出实事求是的判断。

在土地制度方面，城乡以及城乡内部多种土地权利存在着制度化的不平等、不一致。在全部城乡土地资源中，仅有占比很小的城镇商业住宅用地，才被纳入市场的范畴，其他大量工业用地、政府和社会事业用地、农民和农村自用土地，均被排除在市场准则之外。农业和农村土地转向收益较高的非农业用途和城镇用途，唯一的合法通道是政府强制性征地。

在土地政策方面，以行政管制替代产权和市场的倾向很有市场，结果土地政策叠床架屋，执行的成本高、效果差，不时诱发变通和潜规则，导致法外活动的覆盖面渐宽，违法、违规行为查不胜查、禁不胜禁，为权力腐败提供了巨大的温床。

这说明，继续更新土地观念，改革土地制度，调整有关政策，很有必要。回避或拖延改革，不但不可能为健康的、高质量的城镇化、工业化和农业现代化提供可靠的基础，还很可能使本届政府难以应付聚焦于土地问题的社会矛盾，疲于应对突发性土地事件的随机爆发。

出发点与目标

继续深化改革，出发点就是现存的土地制度。因此，需要恰当地分析现存制度的利弊得失，研究进一步推进改革需要满足的条件。

当下我国的土地制度，是对原有计划经济的土地制度实施了初步改革之后形成的。主要是三个方面：（1）农地的家庭联产承包责任制；（2）城市国有土地的使用权可向市场转让；（3）城乡土地的用途管制。

关于（1），实践证明，农地的家庭联产承包适应了生产力发展的要求，也深得农民拥护，是一个好制度。特别是加上了“长久不

变”和“允许自主转包”的内容后，该制度也能够满足要素在更大范围内流转、重组的需要。

进一步的改革，拟集中于完善家庭联产制，使土地资源在城市化背景下得到更大范围的有效利用。

第一，真正实现家庭承包的长久不变，就要落实“增人不增地、减人不减地”，确立农户承包土地权利的可靠边界。这是农地转让权发育的基础，对发展土地规模经营、农业劳力继续转移、增加城市化带给农民的收入机会，都有至关重要的积极影响。

第二，基于农户承包土地的转让权，发展多种多样的市场性合约，形成新的经济组织形式。政府的责任是保障各方权利与缔约公平，制止侵权，防止根据主观偏好，人为“扶持”某些合约与组织，压抑其他合约与组织。

第三，除农地之外，农村还有大量建设用地，历来供农民自用，尚未对获得、使用、收益、抵押和转让等诸多产权权能做出清楚的界定。拟参照农地制度改革的经验，先界定使用权，再明确转让权，直到达成对全部土地资源可市场化利用的全覆盖。

关于（2），国有土地的使用权按年期向市场批租，展示了土地资本化的巨大潜力，也为我国城市化、工业化的基础设施建设，开辟了一条新的筹资之路，功不可没。但是，这套办法的弊端也日益突出。最要命的是，地方政府受卖地财政的刺激，强化了向农村征地的动机，走上了强征与竞售畸形结合的“半市场化路子”，使政府处于与民争利、与民争地的不义境地。

考虑到社会权利意识的未来发展，回避征地改革的麻烦将与日俱增。对此，进一步改革的思路还不能仅仅收缩征地规模，因为未来政府征用的土地将限于公益用途，不能投放市场，因此，要在坚持“政地

分开”的前提下，将政府垄断的土地资本化转为多元竞争的、民营的土地资本化。

没有理由担心改革会“危及城市化的发展”，因为政府已掌控的土地存量，在总量上足够集约式城市化需要的公用土地。也不必过虑“土地财政”模式的终结会引爆地方债务风险，因为实情恰恰相反，主动启动地方财政金融的转型才有助于地方财政平衡、根除地方债务风险和改善银行资产质量。

关于（3），在中国实施土地用途管制政策目标时，保护相对市价较低的耕地资源过多转为其他用途。这个政策目标没有大错，但执行时要充分考虑中国与已经完成工业化、已经实现高度城市化的发达经济的区别。忽略这些区别的不当管制，将损害城市化、工业化的正常发展，本身也难以坚持。

为此，土地用途管制既要坚持，也要调整。重点包括两方面。第一，政府限制土地转向较高收益的用途时，要给予适当的补偿；第二，在确保耕地资源“面积不减少、质量不降低”的前提下，要允许“位置可置换”。这两点调整，将有助于在中国条件下有效地实施土地用途管制。

改革的近期目标，是消除当下体制中最需要消除又可能消除的部分，完善当下体制中最需要完善又可能完善的部分，为城市化的健康推进，提供土地制度方面的保障。改革的长远目标，是形成可以长治久安的土地制度，成为中国特色社会主义制度文明的一个不可或缺部分。

四项关键改革

（一）开展农村土地确权

农村集体土地分户承包使用和经营的权利，不再设年期限制，实行“长久不变”。

土地确权的含义是划定农户利用、转让土地的行为边界，并使他们的土地权利得到正规的法律表达，在县以上人民政府产权管理部门登记，由县或县以上人民政府颁发土地使用证书。

农村土地确权首先是确立农地的使用权和经营权，然后在使用权清楚的基础上确立农户的转让权。

在农地确权展开的同时，分步将山林、草场、水面、农村各类建设用地和农宅等纳入确权范围。

农村土地确权要到户，属于集体所有、共同利用的土地资源，确立可转让的农户持股权利。

土地确权可经由登记、公示、社区调解核查、政府公示、政府颁证的程序完成，遇到历史遗留问题、权利边界一时难明的，可以先登记注册，记录有关信息，再逐步完成确权。

政府要开设常年的农村不动产确权服务，对农户提出的注册、登记、确权、更名等权利要求，做出及时办理的响应。政府提供合格的确权服务，是抽取土地税或房产税的前提条件。

广而告之，确权是农村土地资源合法流转、转让、缔约的前提条件。

（二）发育城乡土地市场

确立“集体土地的使用权和转让权，都是农民的财产权，受国家法律保护”的新宪法原则。

依照以上原则，清理现有法律法规和政策文件，废除或修订禁止、限制农村土地转让的条款。

农村土地权利的转让，可以在民间自由进行，然后到产权部门注册、登记、更名；也可以视交易的规模，集中于明确“对非公益用途土地，政府不得行使征地权”的法律准则，严格限定政府征地的适用范围、程序和补偿标准。

由于公益用地不进入市场范畴，因此可以宣布政府退出土地市场，实行“政地分开”，承担土地市场监管者的职能。

废除“城市土地属于国家所有”的法律条款；或修改为，“纳入城市范围或建成区范围的原农村集体土地，凡属于经营性利用的土地，先确权为原农村集体成员的使用权和转让权，再改土地的集体所有为国有”。

打破政府对城市一级土地市场的垄断，土地市场对国有机构、集体，以及拥有国有或集体土地使用权和转让权的个人、家庭农场、合作社、公司一律平等开放。

（三）在土地用途管制中引入“耕地保护补偿”与“位置交易”机制

继续坚持土地用途管制，但适应国情和经济发展阶段的要求，引入两项新机制：（1）耕地保护补偿机制；（2）不同用途土地的位置置换机制。

（四）处理历史遗留问题（略）

城市化与改革

我国现在的城市化率，即城镇人口占总人口的比例，大体比世界平均水平略高一点，世界水平是50%，中国是52%~53%。拿中国自己的情况看，已经取得很大进步。1978年，我国城镇化率只有18%，所以这几十年的进步很明显。

但也要看到，我国城镇化率与国民经济发展之间仍然不相适应。在中国GDP的结构中，现在农业只占10%，可是户籍还在农村的人口，要占到总人口的65%。想想看，如果65%的人口只占总国民收入的10%，只创造10%的产出，那国民经济的失衡将非常严重。幸亏人口和劳力已经可以流动，所以户籍在农村但常年（6个月以上）在城镇谋生的人口要占到总人口的47%~48%。不过，常住在农村的人口，还是超过50%。也幸亏今天常住农村人，其实并不全部以农业为生，而是通勤模式，白天去附近城镇工作，晚上回村里住。譬如常住上海郊区的很多人，其实是每天或每周到昆山、苏州、上海市区上班。不过除了这部分在城镇工作却居住在农村的人，常住农村又主要以农业为生的人口，仍然有20%~30%。

这样来看城乡收入，就理解为什么城镇居民可支配收入比农村居民可支配收入还要高出两倍以上。问题在结构，源自占20%以上的人口只提供10%的产出。讲到底，还是以农为生的劳力偏多。另外，常住农村却从事工业、商业、服务业，并不是很经济的配置，因为这些经济活动不同于农业，非靠近农地、非散居不可。工商服务业，可以也应该在空间上集聚，汇拢需求，刺激分工。

相差两倍以上的城乡居民收入差，也是城市化持续推进的动力。人往高处走，总要向着可能获得较高收入的地方移动。从趋势看，通

过重新配置人口劳力在城乡的布局，可以持续释放我国经济的潜能。这是一个对基本趋势的判断。

简单回顾这个趋势的由来，不难看到改革是决定性的。1978年仅仅有18%的城市化率，甚至比1959年还低。我们这代人经历的上山下乡，其实是从城市向农村反向转移劳力。知青上山下乡当然受到不同程度的锻炼，特别是体验到中国农民的实际生活。但对发展国民经济来说，恐怕没有多大好处，因为那等于是把人口从高生产率部门移向低生产率部门，人均收入的增长因此而被拖累。改革打开了城乡之门。过去农家孩子除了考上大学和当兵，是没机会进城的。当兵也必须当上军官，否则农村来的战士还得回农村去。改革首先允许农村人口进城镇。其次，劳力在城市之间也可以流动。闯深圳、闯海南，包括“北漂”，不少人来自其他城市。粮食过去靠配额，所以最早允许农民进城，在1983年中央“1号文件”[注]里专门写上一句，“要允许农民自带口粮进城镇务工经商”。这个限制后来通过粮食和农副产品的市场化解开了。再就是住宅，允许出租，很多地方还可以买卖。这就帮助农村流动人口进城先有地方立脚，再慢慢融入城市。这些都是改革给国民创造的机会，基本逻辑是用法律保障公民寻找更高收入机会的自由。

经验证明，只要增加了经济自由，城市化进展就加快。因为城市集聚带来较高的收入，会吸引更多人向城镇移动与集聚。现在每年春运几十亿人次上路，应该创造了人类历史上的一个纪录。问题是，老是这么流动下去吗？一到春节，北京、上海和大城市就空了，小城镇、乡村就热闹起来。过了正月十五，再来一个大换位。我们中国人是不是一直就这么过下去？看起来不会的。人口流动里已经出现了集聚现象，好像水流过后，沙石会沉淀下来。那我们就有兴趣关注，流动中的人有多少会“沉淀”下来，他们更有可能会沉淀到哪里去？

人口普查资料显示，2011年中国近79%的流动人口到东部地区，其中80%在大中城市，44.1%在省会城市、计划单列城市和四大直辖市。看10年间的变动数据，北京、上海、天津常住人口增长了37%~40%，而同期全国平均常住城镇人口的增长只有5.8%。这说明大城市更具有“招人”的吸引力。全中国一起算，65%的流动人口被100万人口以上的大城市吸收，29%被500万人口以上的特大城市吸收。同时，数以千计的县、县级市或地级市，常住人口绝对减少，人口净流出。流到哪里去了？到另外一些城镇去了。

上述流动人口的变动趋势，该如何理解？我认为最简明的动力机制就是收入差。为什么大城市“招人”？讲到底，还是去大城市能挣到较高的收入。全国城乡居民收入差距在三倍左右，但如果拿大都市与落后省区的农村相比，收入差更大。譬如上海与贵州比，上海城市居民的可支配收入是贵州农村居民收入的8.8倍。差那么多，还不来？过去不让来，开放后太老的想来也来不了，但农村年轻人可以来啊。上海生活指数高，贵州农村生活指数低，但即便把这个因素考虑进去，农村劳力进入大城市的净收入水平，还是大大提高。没有这一条，招呼人家背井离乡来城市，怕是做不到的。

大城市收入为什么高？第一原因是人口集聚、需求汇拢带来生产率的大幅度提高。大家看城市分工细，农村分工粗。你到了村里，一般看不到有人卖早点，农村人不吃早饭吗？不是，但要自家做，因为村庄规模小，分工分不出一个早餐业来——只有那么几个人买早点，谁卖谁赔本。到了城市，早点就是大产业。是人口集聚细化分工，而分工细化是生产率提升之源。这是古典政治经济学就讲明白了的道理，到今天，在我们这里也管用。

城乡收入之差，本质上就是生产率之差。在此之上，还要加上资源再分配格局，进一步拉开城乡距离。人们议论很多的几件事，好学校、好医院、好的文化设施等，哪里多？大城市多。这里当然有分配

方面的城市偏向。不过也要容我讲一句，全国最好的医生放在哪里比较合适？放在偏远乡村，还是北京上海？不怕挨板砖，我认为还是放在北京、上海比较合适。理由是那里交通便利，全国医患真有需要到那里找，比较方便。放在偏远农村，全国患者都受损。当然好医生多多为善，真多得不得了的时候，城乡配置无差异当然很理想。

不过，理想是理想，现实是现实。在城乡收入差还显著存在的情况下，允许人们对一时挥之不去的收入差做出积极反应，还是一条收缩城乡收入差的可取路径。其中，特别重要的是允许收入较低的农村劳力，到收入较高的城市务工经商，并逐步融入城市，也成为城里人。如此假以时日，农村减少人口分母，城市增加收入分子，渐行渐近，消除过于夸张的城乡收入差，是城乡发展的题中应有之义。

问题是，虽然改革开放已经几十年，但妨碍人口、劳力、资源在城乡之间按经济规律流动的摩擦系数还是太高。最大的问题，是城乡居民的财产权利，尚没有做到在法律面前人人平等。大家知道，城市居民拥有的房屋是可以转手买卖的，于是城市居民或多或少拥有分享城市用地增值的机会。城市居民的房屋可以用于抵押，便于得到金融服务。但是农村居民的房屋、土地既不能合法流转，也不能普遍获得抵押。中央政策早就说要增加城乡居民的财产性收入，但是农村居民财产换手的法律障碍未除，财产性收入又从何谈起？

城乡间收入差距还有一个来源，就是公共服务水平的差距过大。不少城市居民与生俱来可以享受的公共服务，农村居民一辈子望尘莫及。这是历史上形成的，不可能一蹴而就解决问题。但久拖不决，高速增长几十年还不把这个题目提上日程，转向主要靠内需的增长就是一句空话。现在也有变化的苗头，一方面部分农村居民移入城市，享受城里的公共服务。另一方面，那些人口大量外移的村子，经合理的集中居住，尽力扩大农村社区的集聚规模，也有利于提升公共服务水

平。不过更根本的是还需要统筹城乡的财税体制改革，否则所谓“城乡公共服务均等化”还是无米之炊。

总之，在城市化这个大题目里，必定包含进一步改革的诸多内容。从我自己接触过的研究来看，以下三大领域的深化改革无可回避。

第一是土地制度。现状是三个圈：第一圈是农业用地，过去集体所有、集体耕种，包产到户以后明确了家庭经营承包权，从政策到法律都有了比较完整的一套，余留一个“小尾巴”，就是要不要随农家人口变动而调整农地承包的数量？悖论在于，如果随人口变化调土地，“长期不变、长久不变”就没有真正落地。不随人口变化调地，不少人觉得不公平。解决方向是以确权保障承包关系长久不变，加大农地流转，终结把人口作为再分配土地筹码的过时体制。让市场准则和市场机制在农地获得、使用、经营等方面起决定性作用。

第二圈是城市用地，原来是无偿划拨，现在已经改为市场竞价的新体制。但要继续解决行政垄断独家供地所带来的一系列新问题。方向是让市场机制在更大范围内发挥作用，特别是如何形成跨行政区的城乡统一土地市场。其中，城市土地使用权转让的年期设计，要与将推行的房产税制度相匹配。城市用地的二手市场，伴随都市更新的进展要加快发育。

第三圈问题最大，就是原来城市很小，城郊、城外都是农村土地，但随着城市扩大，这部分本来属于农村农民的土地，究竟通过什么体制纳入城市用地的范畴？现状是一律用征地制度。本来宪法里限定“国家为了公共利益可以征用农村土地”，但实际情况是大量商业用途的土地也靠征地办法解决。在这方面发生大量冲突和群体事件，而征地的社会成本也水涨船高，难以维系。下一步改革，还是要根据十八届三中全会全面深化改革决定的部署，逐步收缩征地范围，逐步允许农村建设用地进入市场。

第二是城乡公共服务。原则上没有人反对城乡公共服务均等化，因为要反对也说不出口，城里人、乡下人这样的二元体制，总该在这代人手里结束。但是真正要改，牵扯的既得利益又委实不小。光是开启异地高考，冲突就很大。因为历史原因，优质教育资源集中在大城市，小地方和农村人的机会空间就很小，想考北京、上海的好学校，难度很大。当年我是从黑龙江省考到北京来的，来后才发现北京考生的录取分数比外地的低。那怎么有平等可言？另外义务教育，财政负担是地方化的，安徽管安徽的孩子上学，贵州管贵州的。地方财力强弱有别，义务教育的水准差别也不小。所有这些问题怎么一个台阶一个台阶地加以解决？把各地城乡之间差别很大的公共服务，调成一个大体相当、可接受的一体化服务体系，事关全体国民对国家的一致认同，因而是一场重大的现代化革命。

第三要改革城市管理体制。传统上中国拥有管理农业文明版图的长期经验，历史上的城市主要是行政网络的节点。到了现代，因工业、商业而起的城市越来越多，但城市管理体制依然是高度行政化的，或者说由行政主导。到今天我们城市还讲行政级别，究竟是县级、地级还是省会级或直辖市级，一律由政府审批决定，不完全考虑城市所集聚的能量，更不考虑城市对其他地方的辐射力和影响力。现在很大的一个实际问题，是我国的城市化率刚刚过了50%，接着就出现了一个满拧的现象：凡是人们乐意进入的城市，大都觉得承载力不堪负担，要求管控人口流入。但同时存在为数不少的“空城”甚至“鬼城”，房子盖了一大堆，基础设施也挺像样，就是不“招人”、无人气！这构成双重的资源浪费。问题症结在于，城市所穿的行政外套，与流动的人口和经济资源在更大范围内寻求优化配置，有不小的矛盾。如果要让市场经济在资源配置方面起决定作用，那么有必要追问一下，这里是不是也包括城乡空间资源的配置呢？如果也包括，那么，我们的城市管理体制就要大改。

---

1. 这是指1983年1月发布的《当前农村经济政策的若干问题》。——编者注

一场不可逆转的变革[注]

在中国20世纪60年代的土地改革中，将全国的土地划分成了城乡二元的两种体制——农村的集体制和城市的国有制。两种土地，价格不同，权利不同。城镇的国有土地可经招拍挂自由流转，也可抵押；集体土地要想流转只能通过征地变成国有的（近年来有一些地方进行了各种集体土地流转试点，但一来规模总体来说较小，二来还是受到种种限制，比如宅基地始终严禁转让给城镇户口的人员）。不过这个唯一的途径，成为引发不稳定因素的火药线——据国家信访局统计，现在征地引发的纠纷每年约400万件，一半以上群体性事件由征地拆迁引发。

这个日显僵化的土地制度，在改革开放以来受到经济发展与城市化进程越来越强烈的冲击。在城市国有土地越来越难以满足经济发展需要的现实下，一方面，各种“地下”流转在强大利益驱动下层出不穷，诸如被默认的“农村厂房”、屡禁不止的“小产权房”；另一方面，中央和地方政府也在现行制度框架内进行着包括“增减挂钩”在内的各种试点，以期寻找改革的突破口。

2013年，中央层面，将农地“确权”写入了“1号文件”[注]；地方层面，广东已出台文件，将农民房及其宅基地的流转从村扩大到镇，而温州正试图将其从村镇扩大到县域范围。不过，因为此项改革牵扯重大，存在激烈争议，步伐很可能会比原来市场期待的更慢一些。

中国城市和农村两种不同的土地制度是如何形成的？新中国成立之初属于农民的土地如何变成属于集体？当前改革的关键点和动力机制何在？下一步的改革将会不可逆转地走向“同地同价同权”，还是会

因改革的某些变形而停滞？《南方周末》记者就以上问题专访了关注土改多年的北京大学国家发展研究院周其仁教授。

并无法律禁止城里人买农民房

为什么农民种的白菜能卖给城里人，农民住的房子不能卖？它们一样都是农民的财产。既然是集体制，就应由集体来决定，改革第一步就是要抽掉国家对集体土地的控制。

南方周末：党的十八届三中全会在即，在土地改革方面，农地很可能会比城镇用地有更大的改革空间。在现实中，农地也是许多地方试点的重心，尤其是在2013年。8月，《广东省农村宅基地管理办法（送审稿）》公开征求意见，允许本镇内非城镇户口之间的农房和宅基地使用权流转；9月，温州试图将农民房的买卖从村镇扩大到县域范围，因为引发舆论过度关注才暂时搁置细则的制定。这算是农村土地制度改革的一小点突破吗？不过，一直以来，城里人的房子可以自由买卖，本村之外的人购买农民的房子却不受法律保护，这些试点也没有突破这一点。

周其仁：首先要问的是，城里人凭什么不能买农村的房子？《物权法》里说按照现有法律办，可是现有法律里并没有明确的规定。2007年发布的《国务院办公厅关于严格执行有关农村集体建设用地法律和政策的通知》中倒是明确了，城镇居民不得到农村购买宅基地、农民住宅或“小产权房”。

在我看来，作为公民基本权利的财产权，应该由法律来规定，而不是任何一级政府部门的政策通知。担心转让会导致农民的权益受损吗？这是不是也太“父爱主义”了？

事实上，在1962年颁发的《人民公社60条》（即《农村人民公社工作条例》）中，承认农民的房子是农民的私人财产，是可以买卖和以各种方式转让的，当时并没有规定说受让方要受户口和地域的限制。

现实中的跨村农房买卖早就存在，这反映了当任何一个资源的相对价格发生变化的时候，资源总会流向对资源评价较高，也就是出价更高的主体手里，这是不可阻挡的经济规律，对社会也有益处。非要禁止或限制，现实就会绕道而行，就会遍地违法。“小产权房”多年来的事实存在和越禁越多，就是这个逻辑。

南方周末：即便放开对购买人户口的限制，也只是放开了农房，农房之下的宅基地依然从属于集体。这种残缺的产权一旦面临拆迁补偿问题，是不是会激发新的矛盾?

周其仁：也是那个《人民公社60条》，同时说土地属于集体，不得买卖、租赁、转让。这就造成房地分开，人为制造了纠纷和矛盾。房子可以转让，下面那块地不可以，那怎么办？悬空交易吗?

农村的集体所有制并不是我们想象中更松散的一种体制，实际上依然是受国家的全面控制。过去通过产品统购统销、隔绝城乡人口流动等，国家实际上成为集体所有制的控制者。集体所有制并不是全民所有制，两者的真正区别在于，国家支配和控制前者，但并不对其控制后果负直接的财务责任。

改革第一步要抽出国家对集体土地左一道右一道的控制，比如农房农地不准自由卖给城里人。为什么农民种的白菜能卖给城里人，农民空余的房子和土地就不能卖？它们一样都是农民的财产，都可以转让才对。

既然是集体所有制，那么第一步先把决定权下放，由集体来决定，可以转让还是不可以，否则那个集体制，是空的、假的。

国家如何制造出集体制

20世纪50年代后，国家深入到乡村一级，这是中国传统上以往任何时期都不曾做到的。

南方周末：农村土地的集体所有制是怎么来的？在新中国成立之初，农民是享有对土地的完整产权的，后来才变成土地归集体所有。这一城乡二元的土地体制是在什么样的背景下形成的？

周其仁：20世纪50年代后，国家深入到乡村一级，这是中国传统上以往任何时期都不曾做到的。这与国家工业化的目标紧密相关，这是新中国建立后最重要的目标之一。

通常来说，工业化的资本积累主要源于本国的农业剩余。但当时，中国农村的土地地租，却随着土改而被全体农村人口平分了，除了农业税以外，更多的农产品都留在农民自己手中，成为他们私人的消费和投资。1953年开始，农民惜售粮食和农产品，导致国家收购农产品困难。在本质上，这是一个土地被农民平分完毕的小农经济与雄心勃勃的国家工业化目标之间的矛盾冲突。

国家也曾试图扩大征税，但50年代几次高征税引起农民的集体抗议。既然这是耕者平分土地的结果，重新集中土地也就是从根本上改造小农的个体所有制。

最初是给农民更多限制，比如规定每家每户的粮食和棉花生产指标，关闭集市贸易。后来，集体化进一步消灭了残缺的农民私有权。

互助组运动联合了农民的生产活动，初级社归并了农民的主要财产，高级社消灭了土地和牲畜的分红，人民公社则在更大范围内推行公有化。至此，国家拆除了农村社会的所有权藩篱，全面进入乡村。

农民为什么会接受这种改变？因为他之前获得的土地所有权，不都是家里传下来的，也不是他自己买来的，而是通过政治运动（土改）分来的。现在国家号召集体化，农民不干行吗？这就是国家造出集体制的产权基础。

南方周末：中国乡村有着自己的传统土壤，这样的背景下，突然生长出来的集体制对农村、对经济有怎样的影响？又会如何演变？

周其仁：中华文明的传统是在家庭内部的土地“诸子平分”，这是传统带来的麻烦，小家庭内部诸子平分，导致谁也不愿意离开故土，谁走了谁吃亏。这是一条小农经济的路。英国的城市化和工业化之所以能迅速发生，恰恰是因为他们的传统是长子继承制，其他的儿子被迫从土地上转出去。

但那时候我们的传统还只是在家庭内平分，不会因为你家生了孩子就可以去分别人家的土地。

集体制是雪上加霜，在小家庭内平分的传统上，再引入了苏联的村社制。那种“村社社会主义”，要点是随人口变动不断重新分配土地。苏联是人少地多，搞那套也许还可以，但中国恰好相反，人多地少。

因此，阴差阳错学会了苏联的那一套，中国农村在事实上也成了村社。第一，成员不准自由流动，不准进城；第二，随着人口变动不断调整土地，不断重分土地。

有限的土地在庞大的人口中不断细分，新中国成立后增长的好几亿农民全部被禁锢在土地上。这实际上是农村贫困的根源。农民被束缚在一个具体的框框里，不能流动，也就跟工业化、城市化，跟现代文明没关系。

确权倒逼集体制改革

确权不是形式，而是一种关系的终结，它正在倒逼集体制的终结。“生增死减”在影响确权，进而影响农村土地的流转。

南方周末：2013年，中央层面在农村土地改革问题上强调最多的是农地的“确权”，并且把它写进了“1号文件”之中。其实这项工作在“土改重镇”成都其实已经践行了5年之久，为何直到今天才着手在全国层面铺开？而当时的农业部部长韩长赋也承认确权工作至少还需要5年，似乎难度依然很大，确权之难难在何处？

周其仁：根据我的观察，5年之内能完成全国范围的农地（承包的耕地、居住的宅基地、村集体建设用地）确权，就很了不起。

耕地承包权的确权发证是一个很好的观察点。早在20世纪80年代，就有5个“1号文件”提出给农民颁发土地承包证，但是直到现在，中国大多数农村的承包地也只是村里面写一张条子盖一个章。中国缺少尊重财产权、重视财产登记的行政传统，事实上厘清财产是政府除国防、治安之外最重要的工作。做财产登记，是让社会保持安宁和稳定最重要一环。我们就缺这一环，而且这些年来不断变迁，厘清的难度越来越大。

农村承包地的流转早在（20世纪）80年代就放开了，但是规模始终不大，不是没有人愿意接手承包，而是产权关系太复杂了，不敢贸

然进入。

在农村很多地方，生一个孩子，就要改变现有的承包关系，给这个孩子分一块承包地；死了一位老人，承包地也要相应收回，也就是“生增死减”，这也是学习苏联“村社社会主义”的一个结果。今天通过流转拿下来的耕地，明天可能就会因为一个或一批新生儿而改变，那“契约”还可靠吗?

南方周末：“生增死减”的做法多年来是否有所调整？采访中我们也了解到，在江浙等发达地区的农村最近10年已经不再“生增死减”了。

周其仁：2002年的《中华人民共和国农村土地承包法》（以下简称《承包法》）确实对“生增死减”做了调整，规定在承包期之内，只有少部分预留土地、新开垦土地、进城农民退出的土地才能承包给新增人口。但我国农村同时还实行村民自治制，当承包地分配发生问题时，可以通过少数服从多数投票决定。

所以是否“生增死减”目前全国步调不一致，有些地方依据《承包法》，有些地方靠自治投票决定。本来土地财产关系不能动不动就投票重来，但村庄一级还是政、地不分，所以剪不断、理还乱。

南方周末：这是确权困难的主要原因之一吗?

周其仁：我们课题小组在成都观察到的是，确权确实耗时耗力，因为当农民意识到确权后发放的是一个正规的土地证之后，很自然的想法就是“确定之后不再改动”，所以就要求考虑承包以来所有人口变动的因素，甚至干脆要求重新分配，工序极为复杂。

这不是什么坏事，确权不是形式的问题，是要把一种关系终结。这是确权在倒逼集体所有制那种不断以人分地关系的终结。

形象地讲，是“生增死减”在影响确权，进而影响农村土地的流转；根本上来讲，不彻底改变现有不断以人分地的集体制，流转就不能发展起来。工业化、城市化下的土地需要包含流转权的新型合作制，而不是基于地缘和人口不流动的村社制。

以流转形成新利益主体

让利益相关方看到这块增量可能带来的收益，以此作为驱动力和诱饵，来推动确权——要流转，先确权！

南方周末：过去几年的土地改革中，“土地流转”“增减挂钩”讨论得多也做得多，“确权”听起来就像个技术工作。如何理解它们之间的逻辑关系，以及在土地改革中的意义？

周其仁：从逻辑上来讲，确权是基础和前提。没有经过认真确权的土地，产权是模糊的，一旦全面放开流转，必然引发新的侵权和攫取行为，容易造成新的分配不公。

但从另一个层面来看，确权的目的也是为了流转。如果只是农民在自己的房子里面住，根本不需要什么土地、房产证，养条狗不让生人进来就得了。想流转就不行了，没有确权没有发证，流转之路走不太远。

南方周末：对农村土地改革的一种普遍的担心，就是放开流转之后，可能会给有办法拿到更多农地的人提供财富增值与变现的机会，引发新的不公。确权则是对此的一种约束，但确权这件事情费时费力又费钱，如何推动地方政府切实地做好它？如何让农民主动配合它？改革的动力机制来自哪里？

周其仁：流转就是动力机制。土地流转和增减挂钩的试点最终都能产生出来一块增量，让利益相关方看到这块增量可能带来的收益，以此作为驱动力和诱饵，来推动确权。

农民有可能嫌确权麻烦不予配合，这一点不用担心。比如，如果放开农房买卖，农民和城里人都会主动要求确权，因为农民要知道自己究竟能卖多少平方米，城里人也要担心买了之后隔壁邻居会不会找上门来?

对地方政府来说，农村耕地承包权流转带来的增量收益很好理解。“增减挂钩”试点，表面看起来新增加的建设用地收益要分出一部分给农民，还要负担农民集中居住的成本，不如直接征地划算。但是真正搞懂了的地方政府会发现，可利用的土地总量是增加的，土地收益总额也是增加的。这就是改革中形成的新的既得利益，是推动改革的力量，改革光靠说是不行的。

对于地方政府来说，让他们看到流转所能带来的增量利益后，再把确权放到前置条件里。想流转？先确权！这就是系统改革的好处。不彻底确权不能搞房地产，不能搞灾后联建，不抵押农房。如此下来，农村干部不积极，农民也会天天堵在政府门口要求确权。

资源流转后给整个社会带来的效益会是惊人的，对于政府来说，单单是税收这一块就是一笔巨大的财政收入，很多人没有看到这一点。当年“房改房”之前，公家房产是个大包袱，但改革之后，就形成了一个巨大的市场，政府做了什么？就是发一个房产证，开一个市场，最终通过抽税获得财政收入。

南方周末：目前来看，成都作为最早的土改试点城市，确权也是走得最靠前的，在那里改革的既得利益如何推动改革?

周其仁：成都的土改不是一帆风顺、一蹴而就的。我们的课题研究小组在成都做调查时发现，不少县级官员对产改确权的态度，是有很大保留的。比如，有些规划建城区（按照规划5年之内将变为城市建设用地）的农地就不做确权。时任成都常务副市长孙平得知后，一方面跟他们辩论，说服他们转变思路；另一方面要求下级单位必须做好这件事情。

当然，我们并不认为成都当时的领导班子就是一群圣人，是改革的理想主义者。当年安徽小岗村能做成“包产到户”，那些干部也不是什么天生的改革派，也是各有一本难念的经，几本经凑到一起才念出一份改革经的。

我的总结是，第一，成都的城乡统筹牌打响之后，变成了一张很好的政治升迁牌；第二，政治升迁牌打响后，如果通过强拆搞城乡统筹，搞“三个集中”，负面反弹会更大，政治上不能出事；第三，新的既得利益产生了，总账算下来可以用来搞城市建设的土地是增加的。

谁也阻挡不住这场改革

一个中央政府，一个地方政府，一个村庄农民，在这项改革的进程中缺一不可。红脸黑脸，都是制度变革不可或缺的力量，中国最怕的就是形成所谓意见一致的改革，那样底下会趁势胡闹。

南方周末：但是，过去几年的土地改革试点实践下来，也有很多地方并不愿意推动确权，而是借“增减挂钩”和新农村建设之名，强迫农民“上楼”，从中攫取土地暴利。也就是说，地方政府不愿意确权给农民，反而自己享受了流转获利。看起来，当下这种仍显混沌的改革状态，是否变成了另一场对农民利益的掠夺，也是地方政府等相关利益方更愿意维持的状态?

周其仁：这是改革过程中必然会产生的矛盾和问题，没有关系，你让他们先去做。总有一些地方政府会看到流转利益并用行政手段去实现，也一定会引发矛盾。但与此同时，那里的农民也就懂了，新的利益点在什么地方，也会维权保护自己的权益。随着时间的推移，平衡点就会调整过来。

中国是一个大国，任何事情都有一个过程。我们要相信中国的农民不笨，顶多只是比政府懂得晚了那么一点，最终农民总会明白确权、流转会比以前的单一征地模式，可以给自己带来更大的权益。中央政府要做的事情，其实就是在放开流转信号的同时，不停强调以确权来保护农民利益，同时降低制度变迁的信息成本，鼓励地方学先进。一个中央政府、一个地方政府、一个村庄农民，在这项改革进程中缺一不可，只是各方的发动过程是不均衡的，不是理想主义的发动过程，不能规定哪个先走哪个后来。

南方周末：另一个担心是，如果土地改革引发的社会矛盾越来越多、越来越变形，会不会导致改革的停滞甚至倒退？事实上，过去两三年，批评"增减挂钩"改革之下农民被迫"上楼"的声音日益响亮。

周其仁：改革过程中总得有人踩刹车，否则地方上"侵权式流转"的邪火会越来越旺。中国最怕的就是形成一边倒的"改革"，那底下就会趁势胡闹。上面有点意见不一致时，底下才会比较谨慎。这样看，红脸黑脸都是不可或缺的。的确，我们这里侵犯私人产权是强有力的传统，一不小心就重新侵犯产权。但是，什么也不动，保守疗法，事实上也保不住。

成都土改试点为什么操作得比较细、比较谨慎？也是因为意见纷纷，前程未卜，也不知道前面会是给一板子还是一颗糖。

如果一项改革符合经济规律，批评和叫停都是没有用的。决定性的事实是，工业化、城市化已经让农村土地的相对价格发生了巨大的

变化。谁也叫停不了这件事，背后有不可阻挡的经济规律在起作用。

在这个过程中，地方政府自然会首先将流转放在第一位，这时候如果利用行政力量强拿的阻力小一点，强拿就会占据主导，但维护社会稳定的成本也一定会上升，这个上升最终会让地方政府回到以确权为基础的这条路上来的，这是一盘怎么也走不出去的棋了。

南方周末：换句话说，尽管过去5年有一些变了质的改革做法和一些批评声，当下的土地制度变革仍然是进入了不可逆转的阶段？但是，6年前小产权房大规模出现时，您就判断“变革土地制度的时机已经来临”，直到今天小产权房似乎没有任何制度上的突破，如何理解？

周其仁：首先，小产权房合法化的制度空间已经开了一扇门。叫嚷多年的禁止甚至拆除，其实最终没有拆多少，反而近两年不少地方政府开始用小产权房来填补保障房建设的空白。还有广东的三旧改造，其实也是探索给农村建设用地合法的入市通道。

其次，变革土地制度的时机，从小产权房到成都试点，到底哪一个会成为出口，谁也不能肯定，但这两个可能的出口点背后的经济力量和制度动因是一样的。几年前，我看城市房价这么火爆，“小产权房”有望成为一个突破口，没想到城乡土地挂钩又冲出来一条路。改革不是完全靠设计出来的，只能因势利导，由整个社会合力而成。

中国的改革永远是走一步退三步，退两步又走一步，曲线向前，当年的包产到户也是反复过多少年。可以肯定的是，农村土地改革已经一江春水向东流，谁也阻挡不住了。

南方周末：如何做好这项不可逆转的改革？现阶段最重要的突破口在哪里？

周其仁：就是成都那几句话，“确权是基础，流转是核心，配套是关键”。“确权才能流转”，要把这个原则变成农民的诉求，变成中央政府的要求，也变成地方政府的行动纲领。合起来，逼土地改革往正道上走。

等到确权完成，大规模流转实现，在征地制度以外就能并列出现另外一套土地转让的路径，最后再来讨论如何并轨，实现更完整的土地制度改革。

所以，现阶段来看，要加快推动的就是三件事情。一个是确权，这是基础；一个是推动跨县（最好是跨省）土地流转，包括农地也包括宅基地；还有一个是加快建立土地交易所，充分披露土地流转信息、发现价格。

过去的经验还证明，信息成本的降低有利于改革，这方面学者和媒体有不少事情可做。对改革中出现的不良苗头，要永远保持及时的批评。

---

1. 访谈者系《南方周末》记者王小乔，原文《一场不可逆转、无法阻挡的改革——土地改革的诱饵与根子》载于《南方周末》2013年10月24日。——编者注
2. 这是指2013年1月发布的《中共中央、国务院关于加快发展现代农业，进一步增强农村发展活力的若干意见》。——编者注

权力被滥用，才更需要产改㊟

2008年10月，党的十七届三中全会通过了《中共中央关于推进农村改革发展若干重大问题的决定》，其中对农村土地制度改革，提出了一些令人期待的部署，如"逐步建立城乡统一的建设用地市场"，"逐步收缩征地规模"，"对依法取得的农村集体经营性建设用地，在符合规划的前提下与国有土地享有平等权益"。自此，农村土地改革成为中国最受关注的改革之一。在城市土地市价坚挺、城乡土地存量利用极不经济的背景下，此项改革不仅关系到农村发展，也是城市化健康推进的关键。

在过去6年多时间里，这一改革取得了什么进展？制约的因素有哪些？如何破解这些困难、让改革得偿所愿？为此，《中国新闻周刊》采访了北京大学国家发展研究院周其仁教授。

要点是落实1988年《宪法修正案》

中国新闻周刊：从党的十七届三中全会到现在，在农村的土地改革方面，有人说给人的感觉是整体上在不断推动，但进展很慢。你怎么看？

周其仁：2015年2月出台了在33个县市试点的方案。全国2000多个县，选33个县试点。当这个试点结束时，离2020年还有两年。两年内从33个县市推向全国，难度恐怕还是不小。

中国新闻周刊：这个文件的名称叫《关于授权国务院在北京市大兴区等33个试点县（市、区）行政区域暂时调整实施有关法律规定的决定（草案）》。在这个文件中，对农村集体经营性建设用地的流转做出了规定，但对业内关心的宅基地流转，仍然没有做出安排。

周其仁：还是怕宅基地流转吧。最近我还看到一种说法：为了防止逆城市化，就不准城市居民购买农民的物业。这都是哪儿来的概念？城市化指的是城市人口占总人口的比例上升，那么"逆城市化"到底指的是什么？是城市人口占总人口的比例下降吗？还是说，凡有城市人去乡下，就要戴一顶"逆城市化"的帽子？我们理解的城市化，是人口流动条件下的产物，有人进城，也有人下乡，加总起来，只要进城人口多、比例上升，那就叫城市化。整体上城市人口占比减少，这样的事情将来也许会有，但对刚过50%城市化率的当下中国来说，根本没有可能出现。随口杜撰一个含义不清的"术语"，对着风车作战，却一刀秒杀了现实世界已大量发生，还将继续发生的流转农民宅基地的经济要求，真有什么道理吗?

我认为根本问题还是"土地的使用权要不要依法流转"。1988年的《宪法修正案》明确说可以依法转让。大家去查，没加任何限制词，没说只有国有土地可流转，集体土地就不可流转；也没说这种用途的土地可流转，那种用途的土地就不准流转。宪法准则就是一句话：中华人民共和国"土地的使用权可以依法转让"。这还不是土地问题的顶层设计吗?

问题在于落实宪法准则。1988年以后，国有土地的转让搞起来了。经验证明，没有这一条，开放、外资、民企、城市化，通通都是空中楼阁。对国有土地而言，"依法转让"不仅有宪法依据，还有日益完备的法律法规。

但是对农民的集体土地，“依法转让”至今只有宪法准则，还没有具体的法律法规来给予实施的支持。更糟糕的是，1998年修订的《土地管理法》，一反10年前根据《宪法修正案》修订的土地管理法有关国有、集体土地都可依法转让的正确表述，反而写入“集体土地的转让不得用于非农用途”的字样（下面接一个但书，开了破产的乡镇企业用地可转让的小口子）。不论别的，国有土地转让有这样的限制吗？再后来，“经营性建设用地”在用途管制的前提下可以尝试转让（不是全国普遍）的提法也出现了。容我问一句：国有土地有经营性土地才可转让这一说吗？当年如果加上这一条，深圳那个土地拍卖还落得下第一槌吗？那块地原来是什么地？须知在不准流转之前，没有一块地可以叫作经营性土地，因为都是国家指令性计划分配、划拨的土地，哪块土地可经营？1988年的宪法修正，就是把指令划拨改为市场性的转让。为什么不从这一可靠的经验出发，要把那么多“魔鬼”藏到细节之中，看起来头头是道，实质迷失改革的基本方向。

如此国有土地可转让，集体土地不得转让，就构建了一个半拉子改革工程，其要害，就是把土地资源的配置变成唯有到政府手里的土地才可市场化。农民的集体土地呢？对不起，非征到政府手里不可。这套土地模式，在资源配置效率与收入分配公正这两个基本方面，后果日益严重，非改不可。别的不谈，为什么那么多落马贪官都“涉土”？制度性的寻租空间实在大到防不胜防。

所以，根本问题不是这一点那一点细枝末节的事，而是宪法准则的落实，“法律面前同地同权”。要看到，1988年《宪法修正案》已经过去26年了。如果实践经验证明那个修正案表达的宪法准则不合适，那先修订修正案。否则，听任具体法律法规政策与宪法准则打架，上层建筑与实践打架，怕不妥当。

中国新闻周刊：那把农村的土地分成几种性质，是什么考虑呢？

周其仁：就是对流转权有疑虑嘛。除了破产的乡镇砖瓦厂可流转，其他就拉倒。农民集体土地不准入市，那工业化、城市化用地怎么解决呢？那就继续扩大征地，还是“土地财政”（其实最后是土地欠债）那一套。那还改什么改？

还要看到，实际上土地资源在城乡之间的市场上流动，早就超出人们主观划定的框框了。哪个大都市郊区、城乡接合部没有农村“非经营性建设用地”进入交易？到处有，只是不合法。对有关主管部门来说，反正宣布不合法，他的行政责任就没有了。好比把自己的头埋在沙里，非礼勿视、非礼勿听。

既然都是非法的，那就去执法，把非法的都纠正了。可是又纠正不了，顶多选择性执法，结果就是让很多人生活在法外空间里，文本上说一套，实际干另外一套。从经济的角度来看，无非就是增加了制度运行的成本，大家今天躲这，明天防那，脉冲式的猫鼠游戏，搞各种稀奇古怪的名堂。

该给老百姓的权利交给了老百姓，官员胡来就难了

中国新闻周刊：那农村土地的改革到底卡在什么地方？有人说是出于对稳定的顾虑。

周其仁：是啊，改革总有不确定性，到底会出现什么，谁也没办法完全事先料到。所以各种警告、提醒还真不少。这要出事、那也要出事的，似乎干脆不改，就什么事也不会出！非要闹到想改也来不及，才算高明吗？

中国新闻周刊：那问题是出在决策的层面，还是地方的实践？

周其仁： 中央《决定》读起来是有决心改，难处是能不能落下去。什么叫“肠梗阻”？1988年以来土地制度变化的历程就提供了一个病例。壮士断腕，哪里也不容易，不过在土地问题上似乎很典型。

一些人认为，农民的土地绝不能市场化。农民把地和房都卖了，住哪儿去？甚至有人担心，土地一旦流转了，农民就会拿着卖地的钱去赌博。如果这个逻辑成立的话，城里人也不该领工资，应该发肥皂、发馒头、发毛巾，防止人们钱到手就乱花。现实之中，什么个案都有，但是制度安排和政策，要考虑的是，要不要因为有一些离奇的个案，就把绝大部分能够好好行使权利的人们的正当权利都剥夺掉?

在我看来，这都不是不让农民土地入市的理由。一些地方试点的情况也表明，担心土地流转就导致人们流离失所的情况，并没有成为预想的潮流。我们总要从经验出发吧，任何顾虑，试验一下看看是否有根据。我们不能假想一个东西，又把天下农民和基层都假设为未成年人，似乎离开我们替他们做抉择，就不能维护他们的利益。

中国新闻周刊： 也有人说，农地的改革进展缓慢，还有为地方政府低价征地留出空间的考虑。

周其仁： 无从推测。我们研究人的行为，不研究人的动机。你只能看结果是什么，结果对经济发展起什么作用，对资源配置和收入分配有什么样的效果。至于方方面面的动机到底是什么，乱猜无益。

中国新闻周刊： 农村土地的改革，似乎在决策层还是民间，都还有很大的分歧。

周其仁： 中国的改革历来这样。就是鲁迅讲的，有人说开个窗，答复是不行。憋到有人大吼一声“拆墙”，才有人出来说，那还是开个窗算啦。

另外，对土地改革和其他关键领域的改革，真正值得顾虑的是，只要权力不受约束，搞什么改革都可能被歪曲。在这种现实的情况下，有两个选择：一个是啥也别改了，至少不增加有人胡来的机会；另一个是正因为底下有人胡来，更需要把权力任性的根给他拔掉。该给老百姓的权利给了老百姓，想胡来的官员也无法胡来了。

回到土地，据我的经验，要是不把这个流转权给农民，实际上这个权利就集中在政府、部门和个别官员手里。城乡总需要土地流转的，结果这个流转权实际上就分配给行政权力了。这是现在的一个焦点。因为怕权力胡来，就不敢改这套土地分配权集中到权力部门和人物的体制，那还有治本的可能性吗?

我认为正确的办法，是一边防范权力被乱用，特别是利用改革跑偏祸害老百姓的种种扭曲，同时还是要推进改革。歪了的就纠正，通过反腐败收拾乱用权力的行为。但还得推进改革，因为这是治本之策。改革之初，如果不把农地承包给农户，那上下其手的人多了去了。

所以不要因为存在权力的扭曲就停顿改革。恰恰相反，正因为权力扭曲的土壤还在，就更需要全面推进改革。

---

1. 原文《周其仁：把土地流转权交还农民》载于《中国新闻周刊》2015年3月刊。——编者注

农村产改两题：长久不变与便利流转[注]

进行社会主义改造的时候，我们希望通过公有制更好地发展生产力，但实施后却出现了很多不好的结果，引发了三年饥荒，痛苦的东西会刺激人们重新思考问题。农村产权改革，最早可以追溯到1961年饥荒之后出现的中央经济政策调整，即恢复自留地。自留地制度给部分地区的社员和干部留下了实践经验，即把土地承包给农民，把种地的权利落实到户，可以增产。有了这种经验，到了1978年，重新启动了包产到户，并在全国推开，成了制度。

包产到户的改革，不是写文件的人首先提出的，是基层探索出来的。这个经验到今天对中国改革还是非常重要的。完全写出来的东西很难生根。基层探索出来的东西，有旺盛的生命力。杜润生老先生前不久去世了，在这个过程中，他做出了重大的贡献，他的贡献不是发明了包产到户，而是让基层的经验合法化，写进中央的文件，用中央的权威给改革护航。

20世纪90年代以后，我国的农村改革基本上停了。为什么停？动力机制变了。吃饭问题解决之后，为什么还要继续改革？这是当时留下的问题。农村产权制度改革的含义是什么？虽然我们做了，但在思想理论层面没有高度统一，所以就不会转化为更高的自觉行动。另外，邓小平南方谈话以后，工业化、城市化、对外开放大步向前，农村相对变得不太重要了，也造成农村产权制度改革的滞后。从市场配置资源的标准来看，城市进入市场的资源比例高，农村很多资源还没有正式进入市场，相对落后了。是否奔小康关键看老乡，老乡要看农村的制度，看农村市场配置资源多大程度上发挥决定性作用。而要发挥作用，基础的工作要完成，就是确权和流转。

现在看来，包产到户以后，农村产权制度的框架是建立起来了，基本的经济制度已经成形了。但有两个问题没有解决：第一个是讲这套制度长期不变，后来又讲长久不变，但没有完全做到，一些力量还在推动它变。第二个是资源在农户和集体手中，没有充分流转起来，没有按照市场要求，不断把资源转到利用效率高的组织和人的手里，经济潜力释放受到阻碍。

第一个大问题，长久不变政策不能完全落实，在上层建筑层面已经没有障碍了，已经没有人再提集体化吃大锅饭了，这个理论已经消失了。现在问题在基层，农村家庭人口变动以后，要不要调地，这是包产到户以后一直没有解决的问题。调地，长久不变就落空；不调，很多农民觉得不公平。到底动不动?

其实在20世纪80年代中后期贵州湄潭县就做过试验，当地推出一个试验项目：增人不增地，减人不减地，土地承包权以家庭为单位控制起来。当年湄潭农地之外有很多山林、荒坡资源，农地家庭为边界不动，有助于开发农地以外的资源。把农业土地边界划清楚以后，会迫使人们往外走。如果永远调地，人永远围着土地打算盘。湄潭坚持了25年增人不增地，减人不减地，把长久不变落实得很坚决。实践证明这是成功的，并且写进了2002年《中华人民共和国农村土地承包法》，承包期间不能动地，不能调地，农户享有永远的农地使用、经营权。但我国还有另外的法律，比如村民自治，是写进了宪法的。村民自治6项内容，第一项就是承包土地方式的决定。在一些地方，多数农民说要调还是得调。从全国来看，两种方法并用：一个是增人不增地，减人不减地；第二个是人口变动了调地。

现在搬铁证确实权之后，搞规模经济，社会资本进来签约，但过两天要调地，怎么签约？边界不清楚，合同约束就靠不住，资本就不敢来。长久不变写进中央文件，但还没有落实到广大农村的方方面

面。这件事如果不完全落实，后面的文章是很难做的。为什么确权困难，就包括底层农民在这个问题上不能达成一致的意见。

第二个大问题，流转更加滞后。1992年以后，工业化、城市化高歌猛进，农村的劳动力活了，两亿多农民走出农村进入城市。但问题是，人走了，其他的资源没有相应地动起来，人就走不远、走不长。大家都看到了，农民工在城市里住地下室，家里房子却空着，地也闲着，两头资源都没有很好地利用。完全由国家为农民工购买社保，财政做不到。党的十八届五中全会指出，到2020年，7000多万人脱贫，最后2000万人纳入低保，财政能做的就是这些。很多农民家里有房有地，但不能入市，国家推进资源配置市场化，但农村的房屋在法律上不允许入市，同时法律规定，城里人不准购买农村的物业，我认为这道理是说不通的。现在农业GDP是10%，江苏不到8%，上海郊区只有0.5%，跟英国一个水平，趋势是份额越来越少，如果大量劳动力出不去，黏在那块土地上，将来城乡收入是平衡不了的。因此，一定要让农业劳动力流动更加流畅，要流畅，农村其他的资源也要流转起来。没有这个力量，光靠财政去补贴农民、农业，是不可持续的，现在财政上已经有困难了。

农村的资源进市场，难在什么地方？这触及当前的征地制度，我们的征地制度是个半拉子工程，最早进入市场的土地大部分是农村土地，立法的时候，宪法写土地使用权可以依法流转，没有说只有国有土地可以流转。但部门立法的时候，规定只有国有土地可以流转。走上了政府一手征地、一手卖地的路。

这道路不是没有作用，它带来了城市漂亮的基础设施。但是它积累了矛盾，政府直接冲进市场，变成市场当中的玩家之一，与民争利，负面的代价越来越大，而且容易得来的东西得不到有效利用，我们把城市建得非常大，工业区非常辽阔，债务也非常多，都跟这个体制有关系。可是这个巨大的既得利益你要碰，很难碰得动。

中央做过征地制度改革的顶层设计，逐步收缩征地的规模，探索农村集体建设用地入市的途径，这是2008年的文件，但是收缩的不够，探索入市的路径也不够，我看中国还是不能完全靠顶层设计解决问题，也得靠基层探索。地方在这方面的各种探索就非常有价值，比如上海、成都、重庆等。

推进征地制度改是很难的，尤其是在今天各个地方政府都有大量债务的情况下，一下子把征地制度完全改过来，我认为做不到，渐进改革是可行的。

---

1. 本文系作者在2015年11月28日于四川内江市举行的“全面深化改革加快推进城乡一体化——中国改革（2015）年会”上的讲话。——编者注

善用城市，建设农村㊟

今天来了很多村里的朋友，也来了很多长期做农村工作的朋友。我们有共同的关注，那就是如何把农村建设得更好一点。利用今天这个机会，我提一个问题，在农村发展、农村建设、美丽乡村建设的进程中，把城市摆在一个什么位置？或者问，怎么把城市元素放到农村建设中来加以把握？

我提一个看法，供各位批评：越关心农村，越要注意研究城市、利用城市。为什么？因为城市是国民经济的引擎，是发动机，是带动农村建设的力量。按这个观点，建设新农村、建设美丽乡村，绝不是关起门来孤立地靠农村资源来建设农村。要开门，借力城市、善用城市，在农村发展中力争把城市元素发挥到极致。

下面我说一些自己的观察，看能不能支持刚才我讲过的观点。这两天我在松阳县访问了几个村庄。当时已经是冬天，但我看到不少柿子树上还挂着红红的柿子，煞是好看。为什么老乡不把这些柿子摘下来呢，可以卖钱的啊？但我们看到人们就是不摘。为什么不摘柿子？当地朋友介绍开始是利用互联网卖火了一个题材——“柿子红了”。网上一举成名，秀出照片，结果招来不少游客，乡村旅游就起来了，搞起了民宿，这不摘的柿子有更加令人难以拒绝的吸引力。其中一个有300村民的小村——枫坪乡沿坑岭头村，还引得很多美院师生来此写生，据说2014年这个村的旅游收入超百万人民币。原来，柿子不摘比摘下来卖更有价值。

这里就看出城市的重要。什么人看见不摘的柿子就跑来旅游呢？都是城里人。那就值得研究，现在建设乡村、建设美丽乡村，当然首先改善我们村民自己的居住环境。但是，要论经济收入，非把城市元

素引进来不可。这也是我今天这个题目的立论基础。越是讨论建设新农村、讨论建设美丽乡村，越不能就农村谈农村，越要重视城市元素，善用城市元素。其实淘宝村也罢，农村电子商务也罢，早已有大量城市元素在我们的农村发展中充当了发动机，问题是能不能更自觉地理解我们已有的经验，更主动地把这些经验提升出来变成战略与策略，变成更有意识的行动，争取在这方面求得更大突破。

限于时间，我讲三点，希望引起注意。

第一，善用城市消费力。我们国家今天城市居民的可支配收入，平均起来还相当于农村居民的三倍。这是一种现存的市场购买力，不善用，可惜了。当然农村产品卖给农村居民也不是不可以，问题是不容易卖得起价。农村产品卖给城市居民，可以较大幅度提升农村居民的收入。我相信这也是淘宝村的一条基本经验。刚才讲的不摘柿子的故事，还有昨天我去松阳古市镇的那个淘宝村，一户农家养鳖，卖到天南海北，每年仅那种可以放在掌心的小鳖，他一户人家就销出了好几百万只。我问买去干什么用，说城里人放生用。完全卖到乡下，不可能有这么大的市场。所以，对城乡收入差别如果善加利用，发挥农村比较优势，也有可能增加农民收入，收窄城乡收入差别。

第二，善用城市智力。我没有这个意思，说城里人比农村人聪明。农村很多孩子天资非常好，不过凭经验说，农村孩子要有机会进城，那一等一的智力才更有机会得到开发。智力不完全等同于聪明。需要聪明人碰在一起，互相打磨、碰撞，厉害的要见到更厉害的，你一句东，他一句西，切磋学问。没有集聚，没有氛围，智力就难以开发。所以，教育、科研、学术、艺术都离不开集聚，不在大城市也在离大城市不远的小城市，这是智力生产需要的环境。农村人但凡有机会，一定到城里去上学，去开阔视野。但是城里生产的知识，完全可以也一定要用到农村来。阿里、淘宝等，还不是城里人创出来的玩意儿？但我们发展农村，可以也一定要借力来自城市的新技术、新商业

模式、新想法。我最早接触到的淘宝村，就是听到沙集的故事，那里面的三个创办人都是农村的孩子，但过去多年进城在电信业打工，见了世面，有了见识，带回家乡，创出了沙集淘宝村。所以别以为淘宝村只用村里的资源就够了，城乡不通开，哪来什么淘宝村。

第三，善用城市地力。农村要赚城市人的钱，要把农村基础设施修好，把房子修好，那可是很花钱的。钱从哪里来？财政是一头，但任何地方财政再强大，要建那么多新农村，还是力不从心。怎么办？我在重庆边远农村考察，破房子不老少，所占土地面积可观，但光靠农村自己的财力可建不了新的。但他们发现重庆中心城区地价特高，于是发明了一个“地票”，就是农村把不再住人的破旧房子平一平、复垦成农地，检验合格，就发一纸凭证，就是“地票”，代表原先的建筑用地变成了农地，然后把这个地票拿到重庆土地交易所去挂牌，让中心城区要用土地的民营企业、国有企业、开发区等，举牌竞标，再由胜出者在地价高的地方落地搞建设。这地票拍卖出来的钱，就打回农村，成为建设新农村的资本金。这个办法在我看来很不错，利用城市地力建设农村，其本质就是城乡分享城市化的高地价。丽水也有类似经验，土地指标卖给宁波、杭州等发达城市，筹资建设这里的乡村。

总之，别讲到乡村发展，就把城乡分开考虑问题，更不能仅就乡村论乡村。要在城乡通开、城乡统筹的框架里打主意。借力城市、善用城市，看起来是建设农村、建设新农村、建设美丽乡村的一个关键条件。

当然，目前我们国家的城市化率不过53%多一点，要论户籍人口城市化率，不过36%。所以，讨论新农村建设，还是不能忘了继续推进城市化、特别是所谓“户籍人口城市化”。五五开的城乡结构，以城带乡的能力还是比较有限，什么时候倒四六开、倒三七开，城市人口占大头，以城带乡就更有看头了。最近似乎鼓励进城农民回乡，成为

新潮流。下行时期，或可为之，但长久趋势，还是需要更多农民进城。

---

1. 本文为作者于2015年12月在浙江丽水发展农村互联网论坛上的发言。——编者注

第四章
创新的逻辑

靠什么摆脱平庸的增长?

熊彼特于20世纪30年代提出一个创新理论。在他看来，多数经济增长都是周而复始的，即人口增加，经济总量也增加，但人均水平没有太大提高。那是一种很平庸的经济。冲破平庸的、周而复始的经济，才能实现现代经济增长，即人均产出和人均所得的持续提高。为什么人均收入极其重要？因为只有人均水平提高了，经济结构才会发生重大变化。人均收入低水平徘徊，满足温饱还有困难，那些附加价值较高的经济、技术活动以及文化享受，根本就不会有空间。

那么，如何突破周而复始的平庸经济增长呢?

熊彼特提出了一个到今天还非常有影响力的概念，就是创新。他认为，如果没有创新，很难突破经济增长，仅仅随人口增加而增长，就无从实现人均所得的持续提高。譬如我们中国，有五千年历史的伟大文明，但是在很长历史时间内，人口增加和经济总量增加，并没有实现人均水平的显著提高。据经济史学家研究，大概从13世纪到19世纪，中国经济大体就处于这样一种状态，论经济总量全球第一，但人均水平在600年间没有显著提高。到了1840年以后，人均水平还下降了，那就是能不能保留地球“球籍”的挑战了。为什么传统经济呈现出那么一种势头？按熊彼特的看法，就是缺乏创新，或者有了创新苗头，却没能普及和持续。

当代中国经济开始实现人均水平的提升，特别是20世纪80年代以来，人均收入呈现快速上升。当然，人均收入提升很快，也带来新的挑战。

一个基本问题是，当满足温饱之后，人们的消费需求究竟向哪个方向走？这似乎越来越难以驾驭。大概念当然还是衣食住行，加上通信、交往、娱乐，但究竟哪些产品能“火”，能火多久，谁也不完全知道。市场与产业尊重顾客，信奉“消费者为王”，但常常连消费者自己也不完全知道，究竟下一步会买什么。好比在马车时代发问卷调查消费需要，也许消费者可能说需要更快一点、更舒服一点的马车，如此而已。会不会从消费者那里蹦出一个“要汽车”的需求？不容易。这就是说，从温饱满足向上走，连续的需求变化中可能出现不连续的飞跃。连续改善马车，不一定跳出一部汽车来。在传统邮路的连续改善中，也跳不出一列火车来。但是，一旦蹦出一辆汽车、跳出一列火车，广大消费者可能说“我们要的就是它”！这里，从连续的改进到不连续的飞跃，先有鸡还是先有蛋？

在熊彼特看来，能够实现不连续跳跃的，恰恰就是他所定义的“企业家”。不论其实际的社会身份，到底是老板，是工程师或工匠，还是文化人甚至异想天开的普通人，谁突发奇思、怪想，谁坚持能把“想法”变成了产品、谁的跳跃性飞跃能得到市场认可，谁就是熊彼特意义上的企业家。所以，熊彼特的经济发展理论，合乎逻辑地把企业家看作是实现经济增长的关键。

经济增长真正激动人心之处，是非连续性飞跃。经济当中绝大部分活动都是连续性的东西。但经济时代要有重大转变，要有大的看头，关键还是要有非连续的飞跃。这个飞跃就是创新，包括产品创新、生产方式创新、原料创新、商业模式创新或者开辟出新的市场，找到一整套搞经济的新办法。离开创新的冲击，经济难免平庸，顶多人口规模随着经济总量一起变大，但人均水平始终没有得到持续提高。

熊彼特还有一个看法，经济增长是人的活动，总会有波动。当然，对长波、短波周期的估计，今天看来划分得过于机械。不过经济

总有波动，这点发现屹立不倒。像持续多年高速增长的中国经济，有强大的惯性继续高速，一旦遭遇下行压力，真叫上山容易下山难。因为高速增长时期的惯性延滞下来。比如高速增长时大家竞相用人，人工工资就升高；大家竞相拿地，地价就升高。总之争用资源的程度越激烈，资源价格就升得越猛。政府雄心也水涨船高，宏图大展，抽税多多。但是到了经济下行，并不是所有指标同时都下行。现在不少企业日子难过，是因为他们产品的卖价下去了，但企业成本并没有马上相应掉下去。成本高企，卖价下跌，挤在中间，怎么生存?

靠创新突围。

经济逻辑是，同样的成本，生产不同的产品，含义就不一样。用老办法生产老款式产品，成本不堪负担。但加上创新，新产品或新工艺的成本负担就轻了。乔布斯用的那些工程师不会便宜，为什么用得起？不但用得起，还有大把利润可赚。靠什么？就是靠创新消化成本。华为也一样，2014年我去那里，华为主动给新进入员工加薪。人家一样有成本压力，为什么能负担？靠创新的产品不断保持竞争力。

当然，创新风险非常高。像今天我们看得到的新产品、新技术、新模式，以及过去各个年代企业家脑子里冒出来的新主意，到底哪一款最后在市场上能站得住，恐怕上帝也不知道。为此，要有一个合适的体制来完成艰巨的筛选任务。现在大家都明白，这个体制不是别的什么东西，就是市场经济体制。

市场经济是最大限度提供创新创业机会的体制，是最大限度由消费者来挑选产品的体制，也是保护企业家发挥创新职能的体制。天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，不管你是什么出处，也不管你是几零后，有个“想法”就可以试一把。别人不信，自己信不信？有没有本事说服形形色色的投资人支持你来试一试？创意变产品，产品进入竞争的市场经受检验，适者生存。现在看，实现温饱以后，要对付极不确定的经济变化之波，只能靠这一套。我对此的理解，就是搭一个平台，招呼

天下英雄好汉，把连续过程当中可能产生飞跃的创意，从想法变成商业计划，变成产品和服务，然后拿到市场上接受检验。

由于创新风险极高，所以非有大奖不可。大家看阿里巴巴上市，天下多少年轻人就不睡觉了？没一个超级大奖，所动员的资源终究有限。道理在于，“一将功成万骨枯”，不能只看到那几位成功者，一将功成，要赔进去不知多少英雄。平均说来，创新“利润”并没有那么高。激励更多潜在企业家、创业家进入，在竞争中提升品质、降低成本，最后好处还是会外溢的，让全体消费者与全社会受益。当然，中大奖的首富，能多投身公益，那就更好。

聚集创新元素的浓度㊟

自从踏上被称为“创新的国度”的以色列土地，我们可观察到的创新似乎没有那么多。以色列的机场服务、大巴司机的开车方式跟中国的有什么不同？耶路撒冷老城收门票的跟中国的有什么不一样？特拉维夫老城的商贩呢？还有咱们吃饭的餐厅、下榻的旅店？异国情调有一点，但怎么看还是很相似。事实上，从绝大多数可感知、可体验的人和事来看，并没什么新，人们日常应用的多数技术也没什么比我们那里高明多少。在这个意义上，《创业的国度》（中信出版社2010年9月出版）——这本值得一读的热门书，题目是不是有点言过其实了？

当然，多待几天，听些介绍，我们会有新印象。这个2013年总人口不过800万刚出头的国家，居然拥有3.8万名科学家！高科技部门贡献了总就业的10%、经济总量的15%，以及出口的50%。至于研发经费高占GDP的4.2%，更雄踞全球第一。其他如创新企业、风险投资，以及在纳斯达克上市公司之数量，则分别名列世界前列。最让人不能不刮目相看的，是无论到访哪家机构，人家都可以自豪地拿出一张长长的单子，告诉你有多少“改变世界”的关键技术，来自以色列研发中心、以色列创新企业和以色列人！

但是回到街上，若非刻意提醒自己记得这是一个建立在沙漠里并遭到强敌环伺的国家，你不容易觉得以色列比全世界很多其他地方更为出众。如果拿人均GDP 3.5万美元的标准来衡量，它甚至还相当的朴实。唯有特拉维夫随处可见的，或与曼哈顿有的一拼的涂鸦，才表明这个恪守犹太教戒律的地方，对张扬的个性多了一些别处少见的宽容。

这就带出一个猜测：创新其实是少数人的活动。创新从一个个新想法开始，但新想法总难以在多数人那里获得响应。人们通常总随大溜，流行什么做什么，习惯什么做什么。“反常”一定有悖多数。新想法冒不出来，冒出来人人见笑，谁也不支持尝试。这样的话，“创新”——把新想法变成试探性的行动——就搞不成了。恐怕要承认，多数人的日常生活一般总是远离创新、对立于创新的。这就是创新的困难所在，创新的想法一呼无人响应，久而久之就淡了，大家一起回归平庸。

在什么条件下，“创新”才变得强有力？从经验看，可能是把支撑创新的力量凑到一起，达到一个起码的浓度。我一直想，如果以色列1948年不建国，不把全世界的犹太人凑到一起，会怎么样？可能流落各地的犹太人还是很优秀——那也是在那些地方凑到一起的一个结果——但要作为一个“Start-up Nation”（创业的国度），恐怕就没有机会了。把有想法、愿冒险的人凑到一起，达到起码的浓度，应该是所有条件中最重要的。

看历史上，科学、艺术、技术，甚至手艺，凡涉及创造性的行为，一定是同类分子凑在一块儿，达到一个起码的密度或浓度。古典时代，所谓“言必称希腊”，其实就是那个别城邦。文艺复兴，离不开意大利佛罗伦萨这一座城市。产生了休谟、斯密、里德等一大批影响现代世界思想家的“苏格兰启蒙运动”，实际上就集中在爱丁堡几家大学、酒馆和咖啡馆。17世纪那个小城镇，人口不过几万，野蛮痕迹处处可见，但就是因为凑成了一个小环境，形成一个氛围，许多领域的伟大思想、人物、著作，就一连串地往外冒。当代也一样，说美国科技创新了得，讲来讲去主要就一个硅谷，那是斯坦福大学周边一片不大的地方。创新元素凑够了，达到起码的浓度，新想法和新成果就像喷泉一般涌流。

至于希腊时代多数其他城邦、文艺复兴时佛罗伦萨以外很多欧洲城市、爱丁堡以外多数苏格兰城镇，并没有任何特别之处。美国也做不到时时处处都创新。我在美国理过发，也没发现那里的理发师比我们小县城的理发师真正高明到哪里去。唯一不同的，是美国理发师挣的薪水高很多，那是因为他们幸运地分享到了诸如硅谷创新收益的外溢而已。

这对我们有什么意义吗？大家在企业做决策时面临很多选择，进军什么产业，做什么产品，到哪里融资，去哪里开店。可是最重要的，是把企业放入哪一种环境里？立志做创新性企业，恐怕一定要把自己、把自己的公司放到对创新有呼有应的环境里去。从全国看，改革开放30多年，论创新环境，怕还只有深圳、北京中关村等几个地方有模有样。无非就是因为那里的创新响应度高一点，“怪怪”的人多一点，大家见怪不怪，日日夜夜集中更多的时间、精力和钱财谋求创新。

人在什么时候干事越干越带劲？是在有同伙的时候。什么叫同伙？第一，愿意听你说想法，哪怕是惊世骇俗之见；第二，听懂了会呼应、会响应；第三，即便不能呼应和响应，也会关注你、欣赏你。有时候一个人的思想和行为，就是讲给那几个人听、做给那几个人看的。听完你的想法，拍拍巴掌就是鼓励，如果急不可耐地补充和讨论，是更大的鼓励。反过来，别人的想法给你激发，别人的行为给你鼓舞，这就是创新活动的福地了。很奇怪，世界上很多很多人，挤到一起却并不互相倾听，更不互相激发、互相欣赏。这样的环境里就算有人冒出一个新念头、新想法，也容易被看成异物，久而久之就自生自灭了。

所以，创新最重要的是集聚同类，凑到具有同种偏好的人群当中，达到一个起码的浓度，足以把新想法打磨出来，变成行为、发现载体变成产品，继而得到各种支持。是的，物以类聚，人以群分。搞

创新非有一个创新群，在群里高频率地相互激发、互相鼓舞。有了“群”，浓度超过临界值，才能发生很多“反应”，才能走出一条事先没有完全想过的“道”来。一呼无人应、孤掌难鸣，一个人再强大，在创新上也难以成事。这样看，企业家和企业选自己所在的位置，不但是企业设立的物理位置，也是企业家与谁来往、在哪类想法的群里“混”的社交位置，可能比什么都重要。

总之，我们不要以为一个国家时时处处都在创新。以色列这样几百万人口的国家，也做不到时时处处都创新，无非就是集聚起那几个大学和研究所、一批创新产业园、一批创投基金和一批创新公司。大国，那就更不可能时时处处都创新。但是不论大国小国，率先凑成若干浓度足够、密度足够的地方，凑成若干个“群”，则是可能的。我们的企业家要足够重视“群”的选择，把它看成一个决策变量，主动凑向适合自己未来发展的群。

---

1. 原文载于《财新周刊》（现《新世纪周刊》）2015年第22期。——编者注

对待知识的态度——访以色列的一点感受㊟

以色列重视教育，其实包括我们中国在内的很多国家，也重教育。那么，以色列重视的教育，究竟与其他国家有什么不同？这次访问IDC（特拉维夫的一家商学院），请到一位拉比（犹太语“智者”的意思）给我们讲课。他的题目是“教育怎么塑造了以色列的历史”。他用不多的几张PPT（演示文稿），就把问题讲清楚了。

他首先说，所有犹太人从小开始，都要接受两本书的教育：一本是希伯来文《圣经》，还有一本《塔木德》。后者是两千年来，世世代代杰出的拉比对希伯来文《圣经》的阐释（共250万字，很厚一本羊皮书），里边也记录了大量民间智慧。

这位拉比介绍，犹太人从小就读这两本书，要反复读一辈子。所有犹太妈妈，第一责任是教育孩子，这是她们最重要的天职。通常1岁的孩子就听母亲或祖母讲这两本书里的故事。犹太孩子到5岁，基本把这两本书里的故事都听遍了。然后上大学堂，正式跟拉比学。拉比讲究仪式：第一天上学一定要穿新衣服，让孩子知道学习是一件开心的事。对新来的同学，大家要鼓掌欢迎。第一堂课教孩子，用蜂蜜把字母写在干净的石板上，孩子念完就可以把那个“字”舔掉，或给小孩发块糖，每人吃一颗才开始学习——使孩子觉得，学习是一件很甜蜜的事情。

更要紧的，是犹太人在学堂用讨论式的学习方法——两个人看一本书，互相提问，你说这是什么意思，他说这是什么意思，要讨论。允许甚至鼓励怀疑，包括对上帝、对《圣经》、对拉比，鼓励学生提问、质疑。犹太人从小就习惯讨论式、批评式的教育，不是背书，更

不迷信权威。很多犹太人后来在科学、技术上厉害，首先就厉害在人家教育的重点在一套思考的方法。

访问期间，我们还请到以色列第一位获得诺贝尔化学奖的阿龙·切哈诺沃教授来讲演。他说，从小他的妈妈就教他：“走进一条河，可以顺水走，也可以逆水走，你要永远逆水走。”这也奠定了他的人生态度。《塔木德》里也有一句话，大意是“难的事情反而容易做成”。顺水走好走，走的人多，挤在那里走不出来。逆水难行，竞争者很少，反而容易杀出重围。

犹太人的苦难经历使他们相信：土地会被夺走，财富会被拿走，但知识永远拿不走。用现代语言来讲，他们最信人力资本的投资。看来，人力资本理论在以色列找到了一个彻底的检验场所。

甚至全民皆兵，我开始觉得，以色列周边强敌环伺，保家卫国是第一优先，而军队靠纪律、以服从命令为主导，应该不容易形成鼓励创新的文化吧？这是我当时的一个问题。最后我找到了答案。

第一，以色列全民皆兵，国家财力很大程度资助军队的研发系统，财力充分保证。因为以色列如果没有高科技，它是没法在残酷的环境里生存的。

第二，军队研发系统全是最好的教授领导。以色列四所顶尖的大学和研究所，都由一流的教授主持军事科研。

第三，所有以色列高中生必须当兵，挑当中最优秀的人进军队研发系统。一流的青年学生感觉最光荣的，不是进入美国哈佛、耶鲁名校，而是被挑进以色列情报部门或军队科研局。

第四，以色列是靠民兵打出来的天下，所以正规军队的等级制还不那么强，穿着军装的研发人员一般“没大没小”的，第一线的人有很

大的发言权；包括立题，到底干什么谁说了算，不完全是自上而下，也鼓励自下而上和自上而下相结合。

第五，当兵三年退役后，以色列还有预备役制——每年要有一个月重回部队去——这更加打乱了等级制：你在公司是个老总，在政府你是个局长，但你回到预备役部队，遇到的领导，可能就是你原来的下属。这也有利于他们之间互相激发创新思维，没有被等级约束的桎梏。创新，就要这样的环境。

据说，硅谷的美国科技巨头们，对下属的以色列研发中心的犹太同事们，真是又爱又恨。这帮家伙出活儿，但可不容易被领导，因为他们常常爱问上司：为什么是你领导我？为什么不是我领导你？

有人问：他们的头头不反感吗？答案是他们出活儿啊。最后会出创新成果，你认不认？其实，这也是创新的必备条件之一。所以，我们别以为，仅仅是犹太人的聪明才智起作用。不完全是。更重要的是，有没有鼓励人们发挥聪明才智的氛围和环境？如果没有这个，聪明才智用在别的地方，创新就难了。

---

1. 本文整理自作者在“十三五”专家咨询委员会座谈会上的演讲。——编者注

一个经济学人眼中的未来㊟

已知的最好答案是“不确定”

经济学常常被看作一门忧郁的学问，看未来不那么明朗乐观。亚当·斯密还比较明确，认定只要提供充分的经济自由，看不见的手就能把人类带向一个更好的经济增长。他那个时代，英国工业革命蒸蒸日上，实践也支持看未来明确乐观的经济学。《国富论》最了不起的预见，是断定美国经济有远大前途，这点后来得到验证。

但是亚当·斯密以后，随着资本主义迅速展开所引发的矛盾，很多经济学家就不那么乐观了。最知名的是马尔萨斯，相信人口增长会持久快于食物增长，所以未来一定麻烦，要靠饥荒、灾难，甚至战争等来重建平衡，由此也给经济学打上了忧郁的印记。

到了《共产党宣言》，一方面非常乐观，充分肯定资本主义生产方式给人类历史带来超过以往任何时代的生产力解放，同时又基于社会化生产力的爆发性增长，预言资本主义生产关系必将灭亡。自那时起，这个大判断一直在经受检验，说资本主义要灭亡，却一直还没有灭亡的紧张挥之不去。

苏联曾有几十年的乐观，不但证明“一国可建立社会主义”，而且要“一国建成社会主义”。最辉煌的时期是“二战”，用计划体制动员起来的工业能力成为反法西斯的物质基础。战后更乐观，赫鲁晓夫放言“一国建成共产主义”“20年赶超美国”。可惜没得到验证，在和平时期满足人民不断增长的物质文化需要的竞争中不但没胜出，还弄得经

济停滞、体制僵化，一直到苏联解体，也不可能留下明确乐观看未来的遗产。

中国在一穷二白的基础上搞建设，先学苏联，也乐观过，赶不上美国也要超英国。不幸“大跃进”遭挫，靠调整稳住脚跟，却又转向阶级斗争为纲，“文革”更把国民经济拉到了崩溃边缘。逼到了无路可退，才有思想解放、改革开放。当然改革开放也是看好未来，邓小平认为世界将有二三十年的和平，可让中国集中精力搞经济。1980年提出20年翻两番。中国做到了，进入新世纪头10年又翻了一番，翻成全球第二大经济体。不过回看20世纪80年代的出发点实在很低，像我这样大学毕业参加农村调查研究的，当时要直面的实际，是“八亿人搞饭吃，饭还不够吃”。所以非改革不可，改又不易，解决一个问题又冒出一批，到今天也不能说完全改好了。怎样看未来，乐观还是悲观？老实讲当下问题数之不尽、纠缠不清，没工夫好好想将来。

教书要讲到预期，阐明人们行为受对未来看法的影响。我知道关于未来最好的理论答案是“不确定性”，那还是奈特教授在1921年的著作（《风险、不确定性和利润》，中国人民大学出版社2005年11月出版）里提出来的。何谓“不确定性”？就是经验概率也推不出来将来一定会是个什么样，不妨干脆译成“莫测”。按奈特的原意，不确定性比“风险”来得严重，本质上不可测，用保险机制也对付不了。这与现代物理学家或有一拼，他们说观察一个处于纠缠态的粒子时，无从预知它究竟是什么，根本就“测不准”——“莫测”是也。不确定的世界怎么应对？经济学得出了一些今天看来还站得住脚的结论，那就是离不开一套制度——法治、市场、财产权、合约，特别是股权合约。为什么要“让市场在资源配置中起决定作用”？理论上追到底，就是未来不确定。

“对未来严阵以待”

以上答案靠得住，但不好说完美。首先关于未来不确定、莫测，似乎没什么更多内容可说，导致对“人们怎样看未来影响其当下决策与行为”的忽视，降低对行为的理解力和解释力。其次，莫测无非“天有不测风云”，容易让人“预后不良”——似乎不确定总意味着灾难来临。其实，不确定性也可能是意外惊喜，并不是单边确定的倒霉。

所以对“不确定”还可以解析。这方面，彼得·蒂尔的《从0到1：开启商业与未来的秘密》（中信出版社于2015年1月出版）对我有启发。作者把人们怎么看未来，构造成一个两维对两维的矩阵（明确／不明确，乐观／悲观），得出了四个象限：明确乐观，不明确乐观，明确悲观，不明确悲观。然后他把“各国看待未来的方式”，装进了这个认知矩阵。当然不够严谨，因为“各国”都有一大票人，看未来的方式不尽相同，所以顶多是对各国主流看法的概括，少不了作者自己的主观印象。虽然不那么严谨但对我也有启发，冲击力还不小。

譬如他认为，“从17世纪一直到20世纪五六十年代，对未来明确的乐观主义者都领导着西方世界”，而“1950—1970的美国”，更是有史以来“明确乐观主义”的典型代表。言之成理乎？蒸汽轮船、铁路、电报、大规模机械化、化学广泛应用、跨海隧道、地铁、陆地其他基础设施建设，以及从苏伊士到巴拿马运河开凿，所有这些改变人类生活的壮举，难道真是“被法术召唤”出来的吗？作为得天独厚的英国在北美的殖民地，美国自然禀赋丰裕，人口又不多，开荒种地吃饱饭、卖点棉花烟草木材，对那代欧洲移民足够好了吧？为什么还要发明工厂流水线、造帝国大厦、建金门大桥、搞曼哈顿计划、投资洲际高速公路，还要实施阿波罗计划？更不要提无数民间的奇思怪想、胆大妄为之举。总之，没有哪一样是“纯自然”的，一概是人工、人为之物。人做事情之前，总受对未来看法的支配，难怪蒂尔先生把20世纪80年代以前的美国，毫不犹豫地划入看未来“明确乐观”的第一方阵。

不过，作者认为后来的美国转向了“不明确的乐观”。特征是“乐观但又迷茫”，金融家取代科学家和工程师成为天之骄子，“财技”比科技更加耀眼，人们高估“机遇”，低估“规划”和持久努力，低储蓄、低投资、高消费，让金融、政治、哲学和人生一并蒙上不明确乐观色调，谁也不问究竟能不能持久。当然，作者以为“当下欧洲”更糟糕，受“不明确悲观”的支配，得过且过，眼看油瓶都倒了，议论半天也没见谁当真起来扶一扶。

读来最受刺激的，是这本小书居然把“现在的中国”列为“明确悲观”之代表！为了不至曲解作者原意，容我给各位读段引文，“一个对未来明确的悲观主义者相信未来是可知的，但却是暗淡的，所以他必须提前做好准备，也许当今的中国是最典型的对未来明确的悲观主义者。美国人看见中国的经济迅猛增长（自从2000年以来，每年都有10%的增长），便认为中国是一个自信能够掌握自己未来的国家。…… 其他国家都害怕中国将要统治整个世界，而中国是唯一一个认为自己不会统治世界的国家”（《从0到1：开启商业与未来的秘密》，第87页）。

根据是什么呢？“老一辈的中国人孩童时都经历过饥荒，因此展望未来时，总会考虑到天灾。中国公众也知道‘冬天’即将来临。局外人着迷于中国内部的巨大财富，但是他们没有注意到，富有的中国人正努力把自己的财产转移出国，贫穷一些的则能省就省，以求储备充足。中国各阶层人士都对未来严阵以待”（同上书，第87–88页）。

不管大家同意还是不同意这位仁兄随口大发的议论，我读后还是很受触动的。其实自我划界，还归不到上述四个象限中的任何一个。勉强要划，不过是个另类而已——“埋头观察阐释经验现象，无暇顾及怎样看待未来”。任何人问我关于未来的问题，我都回答“不确定”一了百了。这样久已习惯的思维定式，要不要有点反省呢？

以色列的启示：难做之事易做成

更多触动来自去年以来两次访学之旅。第一次是到以色列，是正和岛商学院组织的，受邀与一批年轻企业家同行。时间不长，加上最后我自己去看一个沙漠里的基布兹[注]，前后8天而已，但震撼不小。行前找到一些读物，说以色列是上帝的“应许之地”，是“流淌着奶和蜜的地方”。到了才知道不完全如此，这个法定面积比北京市还小的国家（实际控制面积2万多平方公里，略大于北京），自然资源极为匮乏，60%的国土为沙漠，可耕地仅60万亩，大约一半地方的年降雨量不足200毫米，南部地区甚至不足每年30毫米。但现在的以色列却是“欧洲菜果厨房”，每个以色列农民可供养的人口，从1955年的15人增长为2014年的400人，高品质、高附加值农产品大量出口，滴灌技术和设施农业称雄全球，连淡水和海水淡化技术也出口。

更了不得的，是它总人口800万，却拥有7000多家科技创业公司，是除美国、中国之外，纳斯达克上市公司最多的国家，拥有比美国、欧洲还高的人均创投资本。2014年，以色列人均GDP 3.5万美元，高科技部门贡献了总出口的50%，就业的10%。

凭什么？就凭人。特别是凭人掌握的知识，凭把知识转成技术和产品的卓越能力。哪来的这套本事？源头还是教育。我们中国人也重教育，但对比之下重点有别。一是人家的教育重信仰，让世世代代的犹太人坚信自己不但是上帝之子，且生来就可以“与上帝角力”，所以自强不息，绝不惧怕任何艰难困苦。二是虽信仰虔诚坚定，对拉比也极为尊崇，但从小受鼓励大胆发问、审慎怀疑、挑战权威。犹太母亲对放学回家的孩子，不问考试也不问成绩，只问“今天是不是问过一个好问题”。

我在佩雷斯中心听了一场阿龙·切哈诺沃的讲演。在他小时候妈妈教他说，人走进一条河流，可以顺水走，也可以逆水走，但是“你要永

远逆水走”。这就预先画出了他一生的轨迹：在任何领域一旦成功走顺，立刻另辟一个领域逆水行舟。学术上打遍国内无敌手，他就跑到美国闯天下，评上终身教授后又不甘顺境，再回特拉维夫主攻科研难关。2004年他获诺贝尔化学奖，是以色列国内获诺奖第一人。他的经验体现了《塔木德》里的一条哲理，即“难的事情反而容易做成”。

另一场精彩分享，报告人是以色列国防部武器研发前总管丹尼戈尔德准将，介绍研发“铁穹”（Iron Dome）的故事。背景是2006年第二次黎巴嫩战争，邻国向以色列北部地区发射了约4000枚火箭弹，造成44名平民死亡，迫使25万人被疏散，100万人不得不躲进防空设施。同时，在南部还有近100万以色列人在射程更远的“卡桑”（Qassams）火箭弹的威胁之下。2007年时任国防部长佩雷斯选择“铁穹”应对，领导研发的正是这位丹尼戈尔德。6年后，“铁穹”完成实战部署，仅2009—2012年三年间，就成功拦截了245枚来袭火箭弹。在报告中，这位前准将给我们播放了一段视频：一大家以色列人正举行婚礼，空袭警报响起，却没人慌慌张张跑向防空洞，大家反而举起手机对天空拍照，但见被拦截的火箭弹在空中散开，活像外邦来贺的礼花！退役后的丹尼戈尔德初创科技公司，研发一款微型导弹，用在人体的血管里打血栓。

难怪以色列成为一个与其资源和人口数量完全对不上的创新国度。到以色列，我们才知晓那些名满天下的硅谷超级科技公司，从微软、Intel、苹果、Google到Facebook，无一例外都在特拉维夫设科研中心。在以色列研发出来的、真正称得上改变人类生活的关键技术，足可列出一张长长的清单。再问一次，人家凭什么？凭人家的智慧和永不枯竭的那股劲儿，看来这个民族把对神的信仰转化为对人的知识和能力的信念，敢于在已知知识的基础上探索未知。倘若问以色列创业人群怎样看未来？“明确乐观”绝对占据主流。否则，他们为什么老挑别人不敢想、不敢碰的事情做？前面探路的成功鼓舞着后人，更多人就相信不确定的未来机会无穷。

百无禁忌想、脚踏实地干

第二次访学就在前不久，我们几位老师、同事和校友，自行组团到美国考察创新。事情缘起2015年在北大国家发展研究院办过一个论坛，请到一家中国创投公司的创始人王煜全，介绍他们在美国投资科创项目的经验。他还请来一批美国科创公司的企业家和科学家，现场说法、演示、答疑，一起讨论王煜全概括的“美国积木式创新”，让参会师生大开眼界。此后我的一位同事薛兆丰教授躬逢其盛，参与组织了积木式创新的访学之旅，并发布他与煜全合著的《全球风口——积木式创新与中国机遇》，详述1980年美国国会通过的《拜杜法案》，怎样与其他经济法律制度和政策配合，一起促成联邦科研基金、非营利大学、教授与博士、各路创投资本、企业家等资源有效组合，在极不相同的技术经济方向上创新，以及对中国制造业和中国创新的意义。

我是全程听了那个论坛的发言，也全文拜读过王、薛两位的新著。多年习惯，凡听着有意思的，最好能实地看一看。知道今年他们还组织“积木式创新的深度考察之旅”，报名成行，与三十几位同有此项偏好的同事校友一起游学两周。所谓积木式创新，要点是打通科学象牙塔里的“想法”（idea）与产品、市场、产业之间的经脉。所以此次游学，基本就在旧金山湾区与波士顿走廊，围着两家知名大学打转转。过去是来过的，也听过斯坦福大学的校训“让自由之风劲吹”以及MIT的校训“动脑又动手”。原来不知道的，是美国最好大学的思想能量，早就越出本来也不设围墙的校区，与市场和产业精锐部队，打成一片。

还是举几个印象深的实例，回答在前沿做事的人怎么看未来。先说XCOR，从洛杉矶往北约90英里[注]处，一片半沙漠地带里竖起一座“通往太空的门户”，那就是莫哈韦航天航空港（Mojave Air and

Space Port）了。XCOR是设在此地的一家科创公司，研制垂直起降、可往返太空飞船的发动机。毫不起眼的仓库式厂房里，40来位科学家和技工已经忙了十几年，除了预售过一批太空游机票（每位9.6万美元，真有美国人来埋单），XCOR连一分钱的进项也没有，就靠投资人烧钱研制着一个型号又一个型号的太空发动机。

我们见到的那些朴朴实实的家伙，他们究竟怎样想未来？据说在莫哈韦小镇上聚集着一帮太空迷，基本共识是地球不堪人类负担，要为太空移民未雨绸缪、早做准备。先向火星移民200万吧，那不过是一个初级目标，可真要实施，还不得天天向太空发定点班车（船）？于是才要"可往返使用的太空飞机"，才要过去根本不可能有的太空发动机。

再说Hyper Loop One，立志要造超级高速列车，构想把一个大管道里的空气抽干净，让列车在真空状态下由磁悬浮技术推进，时速可达每小时800公里！当我们在洛杉矶市中心一个满墙涂鸦的街区找到这家公司时，它的CEO（首席执行官）干脆利落地用半个多小时简单介绍了他们的梦想、进展、成就与希望。听起来总共融得不过1亿多美元的资本，就要干一票如此惊天动地的大业。据说他们在拉斯韦加斯沙漠里的测试已通过，也有找上门来的客户下了订单。前程一片光明，几十位工程师干得热火朝天，很多人不领工资——其实要领也没有——而是把工时折成公司股票，"万一成了呢"？

这两档事的未来大不确定。问题是干的人不知道吗？为什么还冒得出来那么"离谱的想法"？也不觉得上太空、超高铁这类事只有"国家"去想才合适。人家百无禁忌，"国家（nation）观"与我们也不太一样，里面含着包括他们自己在内的国民，绝不单单只是"政府"，更不仅仅只限"官人"。百无禁忌地想，还能动员一群人踏踏实实地干，七八年、十来年就撂在那件事情里了。这后面没有薛兆丰在游学中屡屡强调的"制度"，当然完全不成。不过人们怎么想未来，似乎更是隐性

的根本，要是没有明确乐观看未来，那些钱财、人力、物力干什么不好？

我们还看了一家叫WiTricity的公司，创始人是MIT的物理学家，他的研究支持无线充电，从大学得到专利授权，找来创投资本和管理人就创立了这家企业。现在他们的实验室产品可以拿得出手看，但见一块充电软垫上，放几部手机、笔记本电脑上去，立马自动充电，连一根电线也没有。电动车充电就不再需要建充电桩。更妙的是，它还可以透过人体可以给体内的心脏起搏器充电。公司架构也有意思，教授做学术顾问，企业家管公司，各方分享股权。

波士顿附近还有一家公司1366，它研制太阳能硅片。现行技术是把硅块切成薄片，贵重的硅材料在切割中要损失一半。新技术可以一次成型薄硅片，再也无须切割，成本省一半，使太阳能发电接近火电的价格。我问CEO，你们量产的时候，会不会考虑到中国去制造？他说不会，他们已在纽约州北部选址建厂，但生产出来的硅片会运到珠三角组装，再推向市场。

王煜全最早投的Wicab在威斯康星，公司老总专程到旧金山给我们做介绍。他们发现，人并不是用眼睛“看”世界，而是通过眼睛把外部图像信息传输到大脑，然后在大脑成像。根据这个原理，盲人只是接收信号的眼睛出了问题，但只要他们的大脑成像功能还在，就可经由别的途径输入信息，重见光明。为此他们发明了一种设备，让盲人含在舌头底下（Wicab，又叫“电子棒棒糖”“电子冰棍”），另辟蹊径地把图像信号输入大脑，让盲人看不了也能见！

路上带着布赖恩·阿瑟的《技术的本质》（浙江人民出版社于2014年4月出版），不是易读的一本书。不过跟着看了10多个科技项目后，觉得明白了一些。何谓新技术？就是“针对现有目的而采用一个新的或不同的原理来实现的技术”。那什么是“原理”？“就是应用某种现象、概念或理念”，而技术不外乎就是“概念的物化”。更好懂的是，“新技

术是由社会需求形塑而成；它们主要来自标准域外的经验；它们更容易伴随展示交换的过程产生；它们经常在网络中得到促进”（同上书，第120页）。这不正是此次游学我们天天见到的吗？探究这些从事创新活动的美国人看未来的态度，他们一律相信科学原理可被发现，可被应用，而人类的种种难题，总有希望解决——“明确乐观”扑面而来！

让务实的明确乐观抬头

回头再议蒂尔先生认定中国人“明确悲观”的根据。我认为他找到的最靠谱的理由，不是漫长文明史留下的思维定式，而是向前看不到明朗的前景。请看如下议论：“对中国来说，最容易的发展方式就是不断学习已经在西方行之有效的模式。中国现在就在做这样的事情：使用更多的火电，建更多的工厂和摩天大楼。由于人口数量巨大，资源价格不断攀升，没有什么办法能使中国人民的生活水平完全赶上世界那些最富有的国家，中国人也知道这一点。”（《从0到1：开启商业与未来的秘密》，第87页）什么意思呢？就是按现存技术，以10亿人口计数的中国，要想都过上西方发达国家的生活，资源和环境都支持不了。早有这么一说：全世界都要过上欧洲人的生活，需要三个地球；要都过上美国人的生活，需要五个地球。可是，哪里有三五个地球？结论是不可能，这才是中国人“明确悲观”的真正由来。

要害是照搬、仿制支持现有发达生活的技术，几亿人或许行，十几亿人、几十亿人断然不成。环境已经发出了警告。倘若把经济开发的环境成本全部“内化”为价格，那么现代享受对多数人口注定“贵”不可及。谁能劝说人们安于“耕地靠牛、点灯靠油”的传统生活呢？继续向前现代化，要承认现存技术再先进也还不够先进。欲满足人类不断增长的现代化需求，研发不能停、创新不能止。要让中国人——还有非洲人和其他人——普遍明确而乐观，从0到1尚不够，还要有能耐把

不断冒出来的1，在环境支持限度内扩展成为n——可不是小数目的n，而是10亿、13亿、30亿。如果我没误读，这也是《富足》（浙江人民出版社于2014年4月出版）一书的中心观点。此书作者彼得·戴曼迪斯是工程学背景的哈佛医学博士，又是美国商业太空领域的领军人物。带着他这本书在游学路上边看边议，堪称绝配，值得推荐给各位一试。

看来我们要面对一个闭环。明确乐观的未来观，是一切经济、科技革命行为者的精神前提；可是只有当最神武的科技展示出多数人也可以过上富足生活的现实前景时，人们才可能普遍对未来抱有积极态度。先有鸡，还是先有蛋呢？老问题要新解，我们在游学中感悟到一点，愿意拿出来与大家分享：创新创业的最优主体既不是超大组织里的所有人，也不是单枪匹马的先知先觉。最优创新组织是不大不小的“群”——同气相求容易达成共识，互相欣赏、互相切磋、互相鼓舞，组织成本不高就形成一致行动。群与群交互作用，行动出正果，就可以感染更多人群。这像生命一样，能够无中生有，是起于“一锅原生浓汤”，活跃分子凑到一起，闷在一块儿，高频互动，直到长出一个新结构。从这点看，革命、改革、建设，在发生学上是一样的。

最后，总结几点分享：一是发达经济体的前沿创新值得关注，中国人大可从中淘宝；二是想法比资源重要，因为每个时代的可用资源皆由想法决定；三是敢想敢做极有意义，而相信未来更好，是敢想敢干的前提；四是创新创业人群要主动对冲弥漫周遭的各种焦虑——增长焦虑、转型焦虑、教育文化焦虑，还有讲不明白的焦虑，但仅凭焦虑杀不出重围。要让务实的明确乐观在中国抬头，先从创新创业的人群里开始吧。

---

1. 本文为作者在2016年7月9日于北京召开的联想之星WILL大会上发表的演讲。——编者注

2. 基布兹，以色列的一种集体社区，过去主要从事农业生产，现在也从事工业和高科技产业。——编者注

3. 90英里，约合145公里。——编者注

用互联网惠及更多人口

经济发展的路径有很多：工业化、城镇化、市场化、产业化，过去叫农机化、电子化，现在是互联网化。我有一个观点，所有“化”一定要惠及更多的人，如果哪一种搞经济的办法不惠及更多的人，它就不能叫“化”。

历史的教训

有一段时间的经济建设叫作“工业化”。工业化这个目标很对，光一个农业怎么在世界立足？可是在相当一个时期，工业化难以惠及所有人。占人口多数的农民，在一个时期内没有从国家工业化当中得到好处。他们只做贡献，用很低的价格贡献粮食，其他方面受益就很少：上学的条件、医疗的条件、社保的条件，城乡之间差别很大。

这是历史的教训。看上去，让农民苦一点，用粮食支持工业化也是一条现实的发展道路，但是工业搞起来后，产品卖给谁？如果多数人很贫穷、没有购买力，工业化到一定程度就搞不下去了。后来叫工业自我循环，生产的产品再武装工业自己，这条路后来也进行了改革。改革以后，我们在惠及多数人这个方面有很大的变化，家庭联产承包、乡镇企业、民营经济，然后向世界市场开放，很多人卷到这个经济活动当中来，也让中国的经济成为今天的全球第二大经济体。国际货币基金组织的报告用购买力做评估标准，甚至说中国是第一大经济体，当然它是按购买力算，这个算法还有很多细节需要条件，但是总之经济是搞起来了。所以历史的经验教训告诉我们，做任何事情都一定要着眼多数人。

当今中国最重要的两个群体

那么今天的中国，什么叫多数人啊？两个群体最重要，一是年轻人，“80后”“90后”“00后”，很快就是“10后”，他们在人口年龄的金字塔当中永远是大头。更重要的是，他们不光数量多，他们还代表未来。这是我们搞任何经济路线始终要高度关注的。

第二个值得我们关注的多数人的群体，就是县和县以下的中国人。在未来的很长时间内，这始终是中国人口多数人分布最多的地方。当然，现在方兴未艾的城镇化可能有所变化，大城市、大都市、大都市圈，会不可抗拒地成长，但是你看统计数字，从户籍来看，13亿中国人，65%是农村人。当中一部分去了城镇，现在有两亿多的农村户籍人去了城镇，去了城镇的人里头，很大一块是到了县城，所以这些县和县以下，尤其是县以下的农村人口，如果我们立下一个目标，搞经济活动要惠及更多的人，你就不能不顾及这一块，你不能仅仅就是北京、上海、广州、深圳，这些都市搞起来对中国很重要，但是没有“化”，你要“化”就一定要顾及县和县以下。

用互联网惠及更多人

把年轻人和县及县以下的人放到一起看，会有什么问题呢？县，特别是县以下年轻人很少，尤其有生产力的年轻人少。这些年因为工业化、城镇化，年轻人大量离开，现在在县以下的50%多的人口中，中老年人多、小孩子多，真正有生产力的、有文化的年轻人少，这就构成中国当下发展的一个难题。因为发展经济搞新兴产业，尤其是电子商务，需要年轻人，需要有技能的人。可是30多年改革开放高速的城镇化、工业化，让农村现在的很多年轻人走了。从全局来看，这变成我们经济发展当中一个很大的困难，怎么解决呢？政府的努力是一

方面，中央的政策每年研究农村的问题，包括农村改革、农村发展。还有一方面，就是需要社会各界的努力。

阿里在这方面做了有益的探索。阿里集团成立于1999年，成立时马云在北大的讲话我现在还记得。来自世界各地的投资人在台下，互联网英雄都在台上，都说他要干什么。轮到马云讲，他说他还不知道要干什么，他只知道投资人要给他更多的资源，一个小孩子就讲赚钱，将来是没有远大前途的。我当时就在台下听，心想完了，他也没说他要干什么，人家怎么会给他钱呢？很有意思，孙正义就看中了，给他投资，然后马云就选择了为中国的中小企业服务，就把这条路走出来了。

十几年前阿里的一些人就研究互联网，互联网能不能辐射到农村，能不能辐射到我刚才讲的年轻人已经不多、但还有相当多的人口的农村？现在看来，不敢说这条路已经完全是康庄大道，但是跟十几年前开始做这个探索时比，现在可以让更多人有信心往这个方向发展。互联网技术提供了这个可能性。当然有门槛，要有一点训练。但是大家去看，农民、农村，包括上了岁数、文化不高的，是可以过一些技术门槛的，手机现在很普及，电信业的发展、基站的分布、Wi-Fi（无线网络）的分布成本也大大降低。所以我们能够探索出一条路，让村庄、县域利用互联网惠及更多的人。

动员千军万马

怎么惠及呢？满足他们的需求。这不是喊口号，所有人都有需求，年轻人有年轻人的需求，老年人有老年人的需求，城里人有城里人的需求，农村人也有农村人的需求。这个需求永远是多方面、多方位、多层次的。现在发现，互联网可以把过去很多难以满足的需求激活，这让我们感到鼓舞。改革开放以来，农村有了很大的变化，看国

家统计数据，农村人口的纯收入增长的幅度，最近二三十年是很快的，但是这个收入怎么花呢？还有很多困难，很多商品和服务很难深入农村，很多信息也扩散不到农村，而互联网经济在这方面有很强的动力。

互联网到底厉害在什么地方？——动员更多的人去满足更多的人。不是靠少数公司、少数厂家，它是动员千军万马。

你看遂昌，离大城市不是那么近，却能够搞得起来。为什么？今天的农村也不是传统的农村了，村村通，乡镇的公路、电力、通信网都布好了，在这个基础之上，农民的收入也在增加，也有很多需求没有得到满足、没有被激活。他们搞起了网上集市，了不起。赶集是两千年来中国传统农村的商业模式，今天星期一往东走一个小时赶一个集，明天星期二往北走一个小时赶一个集。传统农村就用这个办法把商业和农业联系起来，很辛苦。我下过乡当过农民赶过集，现在年轻人在遂昌网上赶集，因为赶集是我们传统的习惯，农村人都懂，无非用了新的技术手段。不用再走一个钟头，不用那么辛苦，而且集上面的产品也不是实体集市那样商品有限了，消费者可以全中国、全世界地去选。

不要小看农民，他们跟城里人是一样的，当然收入总的来说还是低一点，但也希望消费更多的东西。农村还有很多资源，没有拿到市场上来，比如有的农村网商，一年销1000万元的农产品，干净、绿色、有机，这都是城里人非常喜欢的东西。

我20多年前研究农村问题时访问日本，当时讲的两个问题我都没有听懂。第一个我们叫传真机农业，东京千家万户都有联系点，和日本农村的家庭有联系点，一个星期发一张传真过去，比如大米5斤，打包送来。当时我没有听懂，依据中国的经验不理解，怎么可以一家一户去订东西呢？我们都是通过国家收购、供销社、三级销售网站，才能到千家万户去。

第二个是返回传统农业，不用化肥、不用农业，当时他让我们尝一口黄瓜、西红柿，那真是小时候吃过的西红柿的味道。

现在看，一旦经济起来、城市收入增加，这些需求是真实的。第一，人们要个性化的东西。个性化的东西怎么满足？我们过去没有互联网，很难个性化。因为完成个性化的成本太高，现在做得到。第二，要有机。人们对营养、安全评价的要求越来越高，也愿意花钱。但是怎么从落后地区、污染少的地方把产品输送出来？互联网可以帮很大的忙。我们要有心为多数人服务，惠及更多的人，这是非常值得肯定的。

深入研究客观规律

惠及多数人，要满足更多人的需求，就要研究规律。光有动机不够，这件事能不能做得成，最后要靠成果来检验。

这是有难度的，农村非常分散，信息通过互联网传播的成本已经很低了，但物流困难。所以，为什么我刚才说网上赶集这个模式有意思？还是要找到集聚点。过去打天下是靠农村包围城市，在这件事上，我的看法是，我们现在搞建设不是农村包围城市，是城市向农村辐射。一定要研究这个节点，互联网没有节点，是一片平台，每个点之间都可以互联互通，可一到线下、一配送，麻烦就来了。所以要有很好的研究，大城市、中等城市、县城怎么往下延伸，用什么模式让这个延伸辐射力度加大？这里涉及好多成本，其中有一个是互联网经济的问题，一个村那么远只送一个包裹，谁去送啊？总要过一个临界点，等过了临界点，如果一个村一天有100个包裹，好多快递公司就愿意来做这个生意，因为经营成本降低了。可是从1个包裹到100个这中间怎么走？免费。这个免费就是让需求过临界点，不过这个临界点谁

也赚不到钱，所以互联网上很多东西免费，实际上是培植需求过临界点。

按我的研究，政府是最早搞互联网思维的。过去政府干什么？用财政的钱修路，过去修很多路不收费，为什么不收费？修路经济起来以后政府就收税了，政府是最应该有互联网思维的，政府好多事都是用财政的钱去做公共建设。那么在这一次发展当中，政府财政的力量在培育我们的农村互联网发展当中，怎么给临界点？我的看法是一家不够，光有商家、企业、产业、产业联盟不够，可能还要加上政府的力量，一起抬过临界点，这条路就蹚出来了。如果临界点不过，比如说1个包裹、两个包裹、10个包裹，不再涨了，这就麻烦。现在在做“千县万村”计划，中国是一个大国，总要有一些大树才能惠及更多的人，但是种这棵大树时要研究规律，怎么走得更顺当？要利用网下现有的集聚和分布。还有要研究中国当前农村县和县以下的分布。郡县制是秦始皇时就定下来的，但现在的县和以前的不一样，不同的县行政级别一样，达成的集聚效果不一样，不一样就应该有不一样的路线、不一样的策略，强来不行，一定要顺势而为，加上互联网思维，某些阶段要抬、要投资、要免费，先把需求扶植起来，这些都非常值得我们重视。

今天很多县因为城市扩大，已经被围进城市了，我考察过很多城中村，人口集聚程度比一般传统的村落高得多，那里头的人群的生活、生产、消费、上学、投资，还没有引起我们特别的注意。我们很多城市的管理者还把城中村看作是要改造、要拆的对象，但是我研究城镇化，罗马不是一天建成的，很多地方半城半乡的状态会维持很长时间。那里的人群，从农民的角度看，是收入较高的农民，是收入较低的城里人，他们也应该成为我们的服务对象，他们也有很多需求没有得到满足，而他们的地理位置更靠近城市、城镇，这个也值得研究。

互联网带来的新挑战

互联网有很多有利的方面，也带来很多新的挑战。假货问题在目前的互联网上已经构成一个困扰，这跟实体看得见摸得着不同，看得见摸得着之后他要退货，在很多网商往农村走时要有这个意识，因为农村的法治意识、维权意识、维权的条件有局限性，如果你不替他想，在某些情况下就会危害农民的利益，他本来收入就低，再买到一些名不符实的东西，这就会违背我们的本意。在这个问题上，我们要有共识，一开始就把网络商品的品质、对品质的监管当作一件重要的事。假货问题也有临界点，过了临界点再收拾，就会非常困难。所以不要认为加强某种管理一定是不利于这件事的发展，要有辩证思维，鼓励它，同时该有的管理一开始就要定好规矩，立好风气。我们考察了很多农村，位置很偏远，那里的人的法律意识薄弱，有时候吃了苦，吃了亏就吃了，但是以后他就会心存疑虑、裹足不前。现在看来这个势头到了一个往县和县以下走的节点，在这个节点，我们都要给予思考。

我在这个问题上是外行，我看到这些故事，受到鼓舞，认为让互联网、让电子商务惠及更多的人这件事在中国是可行的。这条路已经开了一个头，我们要共同努力，把路再拓宽，走稳健，造福于更多的人，也造福于中国的国民经济。

“想法”的生产㊟

最近这一两年，我集中关注的一个关键词就是“想法”。

先说一下这个问题是怎么来的。大家今天习以为常的生活，原本不一定这样。我们今天旅行坐飞机，用手机接入无限丰富的信息体系，很多人不再种地，也不用去工厂做工。所有这些都不是原本一定会发生的，都是因为有了不一样的行为，一点点变化来的。而这些行为和变化的源头就是想法。

所以，我这些年就开始做一些练习：每看到一件事情或一个器件、现象，如果能打动你，就会想它是从哪儿来的，谁最先想到这个事的，又是谁把这个想法变成行动的。

这种练习并不难做。

莱布尼茨为什么发明计算器?

第一个要分享给大家的是2016年11月去看德国的工业4.0，第一站是汉诺威，给我印象最深的是莱布尼茨纪念馆。莱布尼茨已经去世300年，莱布尼茨纪念馆充分体现了德国人对知识和学者的尊重。

莱布尼茨被德国人看作他们学术上的高峰，他确实设计过很多东西，有过很多伟大的贡献。他一辈子的手稿由几百个学者在收集，据说要到2018年才能收集齐。馆里展览的有一个他发明的计算器，他用了12年，把法国人原来只能做加减运算的计算器变得可以做加减乘

除。我们考察团很幸运，请一位90岁、终生研究莱布尼茨的教授来专门给我们讲解，其中特别讲到这台机器。

这个计算器的操作今天看起来很简单，可是200多年前就太不简单了。教授通过翻译告诉我们，莱布尼茨当时就有这么一个想法：人不应该做这种重复计算的工作，应该找一个机器把人解放出来。为了这个想法，他投入了12年。试想一下，我们的劳动在很长很长的时间内价格都没有明显上涨，什么时候开始变贵的？不是经济发展了劳动力自然就变贵了，是有人创造了机器，用机器武装了人，生产率提高了，其他劳动相比于这种劳动的机会成本才上升的。想到这一点，我对工业1.0、2.0、3.0、4.0一下都明白了。

再进一步想，为什么莱布尼茨会有这样的想法呢？那个年代德国也没有工业化，人力便宜得很，计算是个很好的工作，不用晒太阳，不用淋雨，但他就认为这是不应该的、不可以的。所以这个想法的可贵就在，他就是要解放人，就是觉得重复性的劳动不是人应该做的事，人要做创造性的工作，这就是我们今天一直在讲的“以人为本”。

但是莱布尼茨也不是孤立的头脑，整个社会长久的变化如同一个流，他是流中的一部分。这个流往前回溯就是欧洲文明的前身，古希腊文明、中华文明，以及古埃及文明等，是对文明的一次次传承和复兴。第一场运动就是欧洲对古希腊文明的复兴，再后来是牛顿的科学革命，哥白尼的“日心说”。通过文艺复兴、宗教革命、科学革命、启蒙运动，一步步摆脱中世纪对人性的压制，找回对人的尊重：人不应该干那些重复性的工作，而应该多做创造性的工作，这个想法的流一脉相承，走到今天。

今天我们讲到最时髦的人工智能、互联化，又引出新的问题：所有工作如果都可以由机器来做，人怎么办？这本质上不是科学问题，而是哲学问题。很多原本就不该由人来做的工作，在当时的历史条件下不得不做，条件成熟以后逐步被替代掉，人类是因此变得没有前

途，还是更有前途，这是一个哲学问题。截然不同的想法自然意味着截然不同的结果。

这是我在德国受到的触动和做的练习。

从0到1与从1到n皆离不开创新

第二个练习源于2016年与薛兆丰教授及我们北大国发院校友的美国之行，我们去硅谷考察了二三十家高科技企业。看的过程中就不断触动我去思考，到底什么叫新技术。有个经济学家曾写书讨论技术的本质，他认为：新技术是针对现有目的，采用一个新的不同的原理来实现的技术。

我们在美国看到一款电子眼镜（即前文提到的Wicab，又叫“电子棒棒糖”“电子冰棍”），可以让盲人“看见”世界。这首先就是要搞清事情背后的原理，发现真正的因果联系，然后再用所发现的原理来解决某一个实际问题。盲目电子眼镜就是很好的例子。

首先是科学家发现，人能看见外界并不是通过眼睛，眼睛只是外部图像的接收器，真正成像是在大脑。盲人的眼睛丧失了功能，外部图像无法接收进来，但大脑成像的机能还在。他们开始思考，有没有别的器官可以把信息输入大脑？这就是发现了原理，然后顺着再往下研究，他们发现，人的舌头底下是最敏感的部位，最终他们帮助盲人在舌头底下夹一个电子传感器，解决了外部图像的接收问题，这样盲人就可以“看见”外面的世界了。当然，这其中有无数的细节，比细节更重要的是，你有想法，然后才会想着如何去破解它。

第三个练习是在以色列。以色列是一个小国，最窄的地方才50公里，周围全是阿拉伯国家。所以，以色列整天处在火箭弹的围攻下，

以色列人的生命财产安全得不到保证，更别提发展经济了。以色列国防军研发部门的一位准将，就提出做一个反火箭弹系统的想法。但要实现这一点，需要解决三个关键问题：第一，准确测算出敌方的火箭弹；第二，制造出比敌方速度更快的火箭弹；第三，选一个最佳角度撞掉敌方的火箭弹，同时不给国民的生命财产造成任何威胁。但这三点都没有现成技术，刚开始首长都不同意。后来，他找到了当时的以色列总理西蒙·佩雷斯，在他的支持下，这项研发成功立项。不久后，一个有名的以色列反火箭入侵系统由此诞生。这个带来的变化很大：过去警报一响，以色列民众纷纷躲进防空洞。使用该系统后，警报一响，民众不跑不躲，反而抬头拿着手机拍天空，因为他们坚信一定能打下来。更有趣的是，这个准将把这套系统进行改良，做成微型导弹放在血管里打血栓。所以好的想法特别需要有抽象能力，好的想法也可以平移到很多不同领域，举一反三甚至举一反十。

第四个练习大部人都知道，彼得·蒂尔有一部大作《从0到1：开启商业与未来的秘密》，在他看来，经济增长分两种：一个是从0到1，把以前没有的东西发明出来；一个是把发明出来的从1变成十、百、千、万。有一种说法是从0到1是垂直的，才叫创新，从1到n是水平的，属于复制。其实从1到n的过程中也有创新。刮胡刀就是很好的例子。原来的刀是折叠式的。使用这种刀的人不能给自己刮胡子，这意味着要有一个仆人。很多人因此刮不起脸，因为太贵。但为什么刮胡刀最终没有消失呢？这时候出现一个人，坎普·吉列（King C. Gillette，后吉列公司的创始人）是巴尔的摩瓶盖公司的一名推销员。1900年前后，他所在的行业曾掀起过一次性包装的变革。坎普·吉列在刮脸的时候受到启发，把折叠式刮脸刀一拆为二，刀片是一次性的，而刀架通常以低于成本的价格卖给客户，这样，人们每个星期都要买刀片，大部分人就能刮得起胡子了。刚开始，他一共卖了50个刀架、91个刀片。所有人都认为这个想法不成功。后来他说了一句话：只要男人的胡子还在长，我这个想法就可能成功。机会在“二战”时来临。美国派部队上前线参战，他找到机会，以成本价搭上运费送给军队。

后来，军人带着刮胡刀从欧洲战场回来，竟都变成这款产品的推销员了。现在，吉列的产品已经占领美国刮胡刀市场70%的份额。

吉列还因此创造了一个营销模式，原来很多产品是可以拆开卖的，这就是刀片刀把模式。后来的惠普把打印机和墨盒分开卖的模式，包括今天把一个计算机变成简单的终端，让几亿人持有，同时把大型计算能力集中到主机和云上，其实这背后都有这个想法的影子。

第五个练习是瑞士手表。当年，瑞士一百多年打造的精工制造的手表业，差一点被日本公司打得全军覆没。那时，因为石英表发展起来了，瑞士人不为所动。虽然日本在制表业是后起之秀，但是他们生产便宜、新式的东西，很受市场的欢迎。后来，日本企业开始要收购瑞士表芯的工厂了。这时，领军人物尼古拉斯·哈耶克挺身而出，在他的带领下重组了瑞士制表业。而他能成功扭转局面，靠的就是一个想法。尼古拉斯·哈耶克认为，手表不仅用于计时，它已经构成人整体形象的一部分。他首次提出，把手表的功能性和美、时尚等元素放到一起。这家公司就是后来蜚声国内外的Swatch（斯沃琪），现在其总店位于上海外滩，他们把如此昂贵的地盘用来做全球艺术中心。该中心设置了一个奖项，全世界有创意的人都可以把想法投给它，如果创意被选中，就可以被邀请居住在上海外滩长达半年，其间，可以进行自由创作，Swatch则负责所有的花费。而它只要求，来的人留一件东西，例如一双拖鞋、一只用过的碗。依靠把创意、时尚元素和瑞士的精密制造的结合，Swatch的销售额重新追回了亚洲市场。当问到人究竟需要多少块手表的时候，他们通常会回答：你回家看看，你有多少款领带？制表业是瑞士的支柱产业，尼古拉斯·哈耶克是一个从来没有做过手表的人，他凭着想法和把想法坚持下去的毅力，就把事情做成了。

第六个练习是纽约曼哈顿的城市建筑设计。纽约高楼很多，但原来的高楼有个大问题，就是挡住了别人家的阳光。有些好的想法是在

尖锐的社会矛盾中产生的，这里的领军人物就是当年的纽约市市长。1916年，他意外发现哥特式建筑上面的形状是尖的，阳光可以从两边照下来。后来，他据此通过了一项法规，按照商业区、工厂区、住宅区等不同的区域，限制了不同的楼房高度。他规定楼房高度是街道的一到两倍。如果超过这个高度，楼房就要像哥特式建筑一样往里收。1916年之后，纽约就冒出了这么一批类似的建筑。但是，随着人口聚集、建筑技术、电梯技术的发展，只有街道两倍高，且一定要往里收的这种单一的模式，跟市场的需要之间存在巨大冲突。市长无奈，然后就允许对法规进行一定程度的修改，于是，无数的“特例”“许可”不断冒出来，法规从13页最终变成了1300页。后来，迫于无奈，市长重新调整管制办法，提出“激励性管制”。

这个想法源于一家保险公司要盖总部大楼，相中了一个德国建筑师。而这个建筑师坚决要按照自己的设计，不愿意把房屋往里收。最后是如何解决的呢？他选择从大楼底下，而非楼顶进阳光。他把用于大楼建造的地，空出来一半对市民开放，谁都可以行走。这样一来，阳光空气的问题解决了，房顶也遵循着原来的设计。根据这个经验，市长修改了1916年的法规，并创造了一个新词“POPS”：私人拥有的公共空间。法规规定，如果出让私人空间提供给公共用地，多一平方英尺提供给公众，政府就增加其三平方英尺的公共面积。在中国，开发商想要把楼盖高，就得做很多工作，搞很多名堂。我们为什么不可以有一个想法，为不同的利益找到一个平衡点和契合点呢?

从灵光一闪到体系化生产

第七个练习还跟美国有关，如何让“锈带”变成“脑带”。什么意思呢？我注意到这个事情源于温州的一家民营制造业，它在国内是做快餐刀具的，同时也做吸管，产品附加价值都不高。因为吸管是空的，

在国内生产之后运到美国成本太高，所以就想到美国开厂，考察的过程中就发现了宾夕法尼亚。厂址原来就是一个废旧的钢铁公司。在美国，很多工业文明一旦衰败以后，都留下一个严重的后遗症，就是很多钢铁工厂的遗址，他们也称之为“锈带”，颜色越深代表情况越糟糕。

怎么改变这种“锈带”的状况呢？美国有一个计划——利用脑力来重振生产力，其基本模式是围绕大学、研究机构、实验室，把风险资本引进来，同时政府埋单，然后组成一个四面八方、多样化、高密度的新集合体，像奥斯汀校区，周围有密密麻麻的55000家公司。纽约州的首府奥尔巴尼，已经形成了一个集大学、州政府、联邦政府、民营机构、公共机构为一体的科学园。德国也有类似的模式。通过新的创意、整合，把原来的“锈带”变成了充满创新的“脑带”。

这跟之前的练习最大的不同在于，想法的生产已经不是某一个聪明人的灵机一动，而是一个体系性的生产过程。

总结起来，想法看起来很平常，每个人都有，但有些想法事后看来意义重大。在什么情况下，这些想法会变成改变产业、改变市场，甚至改变经济社会的一个重要力量呢？有这么几个条件。

首先，它要很高的密度，尤其是志同道合的一群人。如果没有这个条件，想法会散落在各处。

其次，什么时候想法能成气候呢？一定要有一个小环境，一个共同体。在这里，人们都认为这件事情值得做，都鼓励你不要怕失败，要勇于尝试。这是一个很重要的条件。

当很多想法冒出来的时候，哪些想法是有意义的，这一切要经过打磨、筛选、精炼。这是知识驱动增长中关键的一个因素。

原来自发的、分散的想法，要逐步变成体系的生产过程，需要在一个氛围当中，想法不断成形，然后逐步打动很多人，在他们的共同努力下，把想法变成行动，行动变成产品，最后变成生活方式的一条路径。

---

1. 本文为作者于2016年12月18日在北京大学首届国家发展论坛上的发言。——编者注

创新上下行注

科技创新与经济增长的重叠程度很高，越往将来看，两者越是浑然一体。所以，研究经济不能不关注创新。在经济学上，也早有这项学术传统。不过现在讲创新，比较容易讲得高大上。这有好处，能引起极其广泛的注意，动员更多资源投入创新性活动。不过讲得过于高大上，也可能不利于我们理解创新行为本身的含义。

探索、发现与尝试，早就占人类行为的一席之地

据《史记》记载，始皇帝想找长生不老药，有个叫徐福的方士迎合上意，称海外有三座神山，他“愿请延年益寿药”。皇帝大乐，派童男童女数千人随之出海求药，结果没了下文。9年后秦始皇再次问起，徐方士报告说上次没成，是因为海中有巨鱼，于是始皇帝加派皇家射手一起出海。不过这回徐福带着船队跑了，据说到了琉球甚至日本本土，“止王不来”，彻底有去无回。

这个故事与今天讲的创新，好像完全不相干。但是不是也有一点元素在里面？我觉得还是有的：人们为获得现实中无但希望有之物，去寻找，去发现。这个元素，怕从还没有文字记载的时代就开始了，说人类与生俱来，也不为过。

找不来现成的长生不老药，延年益寿的念头是不是就此放弃？没有。人们开始炼丹——既然找不来现成的，那就尝试发明、制造。据

记载自东汉始，我国炼丹活动就比较发达。当代有学者认为，“炼丹术是近代化学的起源”。

从寻找、发现到发明，这类活动延绵不断至今。我用这两个故事开头，说明创新元素早就包含在人类行为里，只不过它和迷信、荒诞的胡思乱想一直分不清楚，且探索未知的主要方法是靠经验，靠不断试错摸索，靠归纳总结。西方世界亦然，其古代文明从目前记载看还不如东方。

举航海为例。陆路上有指南针就可以了，沿大陆的近海航行也可以对付，但跨洋航行不但要辨识纬度，更重要的是辨识经度。1714年英国议会通过著名的《经度法案》，由议会设立巨额奖金，征求一种“切实可用的”经度测定方法。当时有两个技术方向：一条是天上路线，那就是读准天上的钟，靠天文学家对星星位置的认知，为在大洋上行进的船队定位；另一条是地上路线，精读地上的钟，由钟表匠制造走时精准的钟表，通过准确的离港时间来确定船队所处经度。这里的关键是，怎么才能有一座精准计时的钟，在颠簸航行途中确保准确报时。最终，钟表匠走到了天文学家的前面。英国钟表匠哈里森前后花了32年开发了当时最精准的时钟H4，解决了大航海的关键技术难题。

对比H4和古代炼丹，这两个活动都是基于经验，都从实际难题出发，不断摸索、反复试验，直到解决问题。从认知路线看，其实属于同一类别。但是再往后，天文学家所代表的科学家或科学认知路线，开始崭露头角，并走向科技创新的中心舞台。

从长期来看，人口增长离不开技术支撑的经济增长。全人类人口增长一直很平缓，但从希腊罗马时期开始抬升。为什么？希腊城邦出现了一种全新的元素，那就是学者们提炼概念，提出命题，经由逻辑推理、对话辩论等一连串思维活动，来猜测世界的本质，理解现象之间的因果关联。这是科学发现的萌芽，开始与技术发明及应用并不相

干，但隐含着技术发明另外一个非经验路线的新源泉。罗马人推崇希腊理性，提升了古代文明。其实，差不多同期在我们的春秋战国，百花齐放、百家争鸣，学术思想极为了得。不过，无论东方还是西方，科学驱动创新还远不成气候。

16—17世纪人口曲线才显著上升。相应的，就是第二次农业革命、工业革命、蒸汽机、铁路、飞机、微生物、计算机、原子能、个人电脑等相继爆发，再向上就是基因组、互联网。科技创新加速，概括为一条，就是科学发现替代经验，在创新中越来越发挥决定性的作用。现在我们讲创新，一般要加个定语“科技”，全称是科学技术创新，“科”字当头，很说明问题。

偏偏在从经验创新转向科学驱动这个关节点上，中国与西欧拉开了距离。澳大利亚学者写了一本《极简欧洲史》（广西师范大学出版社2011年1月出版），讲到欧洲能走出沉闷的中世纪，有两个时期很重要。

第一个是15世纪：文艺复兴——言必称希腊。

文艺复兴是对中世纪思想潮流的一种反思。中世纪教会和教皇外加政教合一，禁锢人们思想，人们只能服从权威，服从上帝。一些集聚在意大利的学者和艺术家不满此道，通过研读希腊圣贤著作找到了一条思想解放的出路，那就是文艺复兴。其隐含的意思是，古代希腊学者的见地很了不起，那就不要言必称上帝、言必称教皇、言必称权威了吧。

第二个是17世纪：科学革命——希腊人错了。

文艺复兴提振了人类对自己、对自己头脑的思考能力的信心。“言必称希腊”久了，也激发后人认真思索，希腊人讲的究竟是不是全部正确？这样一来，科学革命就开始了：任何命题和结论，都可以、也应

该、最后必须且只能经由实验检验！人们发现希腊人讲过的很多话是错的，如希腊人猜测宇宙的本质是水、是土，还有希腊天文学家认为太阳围着地球转。这就开启了科学传统：不管是谁说的，包括自己猜想出来的，都要设计实验来反复检验，通不过的就要被修订或推翻，以此才能逼近真理。

相信这套的人凑到一起，就形成一个科学家共同体，一个科学传统。大家虽然意见不同，但认知规范是一致的，就是用实验来检验猜想到的规律（因果联系）。这与自古就有的经验摸索式的创新之道，有方法论上的不同：基于观察，发现问题，但不是仅靠归纳总结，而是从反常现象找到切入点，突出人脑的长处，想象、猜想、推断，然后经受严格检验。人类认知世界的另一套武功正式形成，那就是科学革命。

这里还有一个插曲。科学发现——譬如地球围着太阳转——与流行之见，特别是与教会认可的“地心说”相抵触时，怎么办？这是那个时代不少科学家最为纠结的问题。因为原本偏安一隅、备受挤压的基督教后来与世俗权力结盟，成了不容置疑的人类精神禁锢，成了遍布欧洲的教会势力维系既得利益的保护伞。当时教会利用其所控制的《圣经》解释权，开发出一款“赎罪券”，谁买到它就可以赎罪免下地狱，后来甚至让教徒给他们的家人、子孙后代买“赎罪券”。于是民间财富大量流入教会，支撑教廷的腐化和奢靡生活。这时候冒出一位马丁·路德，秉承德国人的较真与执着精神，他修了希腊文、拉丁文，读《圣经》原典，发现《圣经》并没有授权教会垄断解释权，人们信仰上帝也不是非通过教会才成。他打破了教会对《圣经》解释权的垄断，发动了宗教改革。这场改革在政治社会结构上解构了中世纪老欧洲，也在精神方面给科学革命增加了动力。想想看啊，创新首先要有新的想法，要提出新想法，总可以怀疑流行之见吧？要是不敢怀疑，哪来创新？

创新上下行：原理—技术—产品

2016年11月我去德国访学工业4.0，恰逢莱布尼茨去世300年。他在那个年代是一位天王巨星级的科学家，被德国人尊为近代的亚里士多德。他和牛顿各自独立发现的微积分，到今天也是全世界高等教育的必修知识。在汉诺威莱布尼茨大学举办的一个讲座上，一位90岁高龄的老教授为我们介绍莱布尼茨，其中讲到莱布尼茨曾研发了第一台可做加减乘除运算的计算器。老教授一边演示，一边讲解莱布尼茨那么珍惜时间，为什么花十几年去开发这么一台今天看来颇为简单的计算器。他为我们展示了一段德文原话，原来莱布尼茨认为，人不应该从事像计算这样单调重复的工作。这可是300年前德国学者的认知！人要做创造性的工作，主要就是发现世界的规律，认知自然界和社会的工作原理。

然后，为了让科学发现造福人类，就要发明技术。因为原理级别的认识固然重要，但要利用原理解决实际问题，满足实际需要，还要克服一系列技术困难。人类早就看到鸟儿在天空自由飞翔，也早就心向往之，后来又发现了诸如空气动力学这些原理级的知识，但真正要实现飞上天空，还要攻克无数技术难题。再下来就是把技术组合成一个个能够满足人们需要的产品。这样看，原理、技术、产品，就构成创新的三个环节，形成一个往复运动的闭环。

那么，什么是创新上下行呢？从需要的产品出发，往上走去寻找技术，没有现成技术就发明，再向上琢磨什么道理、什么原理，最后推动原理级的科学发现。这是一条上行路。还有一条下行路：从好奇出发，或“为科学而科学”，还根本不知道有没有用、能不能用，先把原理级思维拿出来，然后发明能应用的技术，最后做成产品。

下面我们各举一个实例来看何谓创新上下行。

第一个实例是原子能和原子弹。关于原子能是先有论文的，一位德国学者在1937年发表了论文。过去的炸药基于化学变化，但原子结构特别是原子核没有变。但学者发现，原子核一旦有变，将产生巨大能量。所以，核的裂变与聚变，是先有科学发现，写下原理。这个发现成立不成立呢？学术圈先讨论。至于能不能应用，那还要看条件：法国、英国忙于对付希特勒，它们的原子能科学家，加上从德国跑出来的犹太科学家，最后跑到美国，说服罗斯福总统立项“曼哈顿计划”，才解决技术难题。最后第一代产品就是一个“小胖子”，投到日本，促进了“二战”的结束。这是一个从原理到产品，创新下行的经典例子。

上行经典当然首推苹果。乔布斯算不上科学家，但恐怕是产业革命以来最好的产品牛人。他对人类的需要、对人们自己也讲不清楚的潜在需要有过人的感知。他还特别坚持产品品质和使用体验，不达极致绝不罢休。苹果模式是从产品出发去找技术、找零配件，以此驱动技术发明，并带动原理级别的科学发现。那就是上行了。

既然有下行也有上行，那么创新行为就有的选，可以上三路向下打，也可以下三路向上打。上面讲到我们中国古代文明很灿烂，学术思想也了得，可惜没有经历西欧中世纪之后的那两个时期，特别缺乏科学传统，以致近代落后挨打，在现代化建设上沦为后来者。这也决定了我们的创新，更重于从需要、产品、结果向上找技术、找原理。这次来深圳学习科创经验，我发现绝大多数故事都是从产品出发向上打，或者用大族激光高云峰董事长的话来说，属于“逆向创新”。我们腾讯的故事，是不是基本也属于上行范畴？不过深圳也开始有了从原理向产品发展的新苗头，像我们将要去访问的柔宇公司，那是先有了论文，有了原理级发现，再解决技术难题，最后做成产品的地方。往未来看我们国家的创新，上行方兴未艾，下行崭露头角，越来越有看头。

四大动力，缺一不可

其实不论科学发现、技术发明，还是产品设计制造，还原到行为的动力，就是《富足》那本书里提到的四大动机。第一个动力是好奇。这是人的天性里头就有的，人是万物之灵，天生就有这个偏好。第二个动力是财富。开发一个产品、一门技术，或发现一个原理，如果可以带来财富和自由，这是一个非常普遍且强有力的动力。第三个动力是恐惧，书中主要讲国家安全。罗斯福为什么搞“曼哈顿计划”？因为恐惧——要是希特勒先掌握了原子弹，“二战”命运可能是另外一个模样。其实军备竞赛既是经济竞赛，又是科技竞赛，这是推动科创的非常重要的力量。以色列、美国硅谷还有波士顿创新面对的需求，并不仅仅限于市场需求，还有国防需求。第四个动力叫人生意义。这就比较讲情怀，人生要有个意义，要给世界留点有意义的东西。

科创发力，哪一个动力也不能少。科学发现从根本上由人类的好奇心支撑，但科学家也要吃饭、生活，实验要有设备，在还没发现成果之前要有持久的投入。这就需要财富，才可以动员千军万马转到发现和发明。至于所谓的恐惧，其实是群体、国家之间竞争的派生物，其直接出发点并不是创造财富，而是安全保障和有效威慑，尽可能拥有人无我有的撒手锏。最后，通常在前三项得到满足的情况下，总有一些人追求人生意义，希望给世界留下有价值的贡献，其中就包括发现与发明。

这四大动力，或强或弱，在哪里也总是有的，不过受具体条件限制，动力的配置、发挥、组合的状态有所不同。我们讲打通科技创新的经脉，首先是在现实约束下，恰当配置动力，选择合适组合。这个方面也要借鉴他国经验。比如以色列，国土面积和人口规模都小，但教育根基厚、科学人才优秀，集中于原理级发现和关键技术开发，在前沿尖端科研领域占一席之地，产品和产业就借助美国和中国这样的大市场。

2015年访学以色列，去之前我有一个疑问，以色列人那么信上帝，怎么同时做到科创能力位居全球前列？去了听一位拉比讲解，原来犹太教的《圣经》里说，犹太人是上帝选来与上帝角力的——那就可以与上帝掰手腕，而不仅仅是顶礼膜拜、下跪磕头。这是以色列创新能力的精神源泉。他们普遍重教育，但最看重的不是答案，而是问题，是敢于发问、追问不止的探索精神。据说犹太母亲见孩子放学，会问孩子“今天在学校问了什么好问题”。

美国作为创新强国，动力配置更为齐全。那里一流大学多，科研实力强，资本雄厚，金融服务健全，还在全球争霸中形成国家对科技的超级追求，有能力汇聚全球好做科技梦的年轻人。好奇、财富、恐惧三大动力充足的地方，追求人生意义的人就比较多。你看特斯拉首席执行官埃隆·马斯克岁数不算大，但选商业方向，一律事关人类命运。2016年暑期我参加北大国发院的朋友、老师和校友组织的美国积木式创新深度访学，在硅谷、洛杉矶以及波士顿128公路周边，一共访问了二十多家科创企业。回来补记观感，一共两句：“百无禁忌想，脚踏实地做。”大家知道，斯坦福大学的校训是“让自由之风劲吹”，到现场才有感悟，那股风可不单单在校园内劲吹，而是校园内外、大学之间、企业、国家重点实验室、金融资本市场全覆盖，浑然打成一片。看来大国科创，动力齐备之外，还要加上打通经脉，上下行浑然一体，才有大成。怎么做得到？集聚、汇拢，高密度、高浓度、高质量分子互激互动。

顶级享受与大众富足

从原理一路做到产品，事情还没完。在市场经济的条件下，很好的产品还不一定等于好的商品，更不一定能流行开来，成为潮流。那

样的话，也谈不上造福人类、改变世界。产品转商品，要研究市场的规律。

过去讲产品生命周期，其实是商品生产从开发、上市到大批销售，达到顶峰再衰减，都有个顺时间而变化的过程。科创产品有没有周期？恐怕也是有的，譬如互联网的出现，因为有一个网络效果，可能改变产品周期分布变化的图形。

回到我们开头的故事，为什么秦始皇差人去寻长生不老药？普通百姓不想延年益寿吗？当然想。但想也是白想，因为没那个财力来支持欲望实现。所以按照一般规律，商品刚上市，没有规模经济，卖价不能不贵，唯大富者才能享用；随后，技术成熟，生产上了规模，渗透到中产人家；再成熟到大规模生产，普及中下收入阶层。

从这点看，科创产品走市场路线，还有另外一个上下行。这里所谓上行，就是创造顶尖享受和极致体验，带来过去从来没有过的消费快乐。其实人类历史上的能工巧匠一直努力在做这件事。不过很遗憾，服务对象总是那么一小撮人，即王公贵族、大富大贵之流。但是从技术、工艺、品质等方面看，这种追求挖掘了人类包括想象力和动手能力的潜能。法国出了这么多顶级奢侈品公司，据《时尚的精髓》（生活·读书·新知三联书店2012年2月出版）探查，主要源于那位穷奢极欲的“太阳王”路易十四。这位法国大皇帝有一招是同样穷奢极欲的中国皇帝没有的，他允许皇家的能工巧匠也在市场上开店，把“皇家定制”当作一块牌子卖。演变至今，我们听说过中国大妈到香榭丽舍大道抢购包包，却没听说法国大妈到前门大栅栏来抢购西太后用的物件。这一点上，日本好像也追随法国路线。我参观过一家十三代相传的株式会社——印传屋，它专做鹿皮制品。历史上专为日本天皇宫廷供货，现在是顶级奢侈品牌，与法国牌子有的一拼。

关键是现代产业革命之后，中产阶级崛起，财富总量越积越多，但收入分配从“金字塔形”转为“葫芦形”或“橄榄形”。众多人口的温饱

满足之后，继续增加的收入要找新鲜而高品质的享受。这时商品开发就有了新讲究：究竟是提供更高精尖的、更精致、体验更极致的产品服务，还是把原本只有大富大贵阶层享用的产品服务，变成普罗大众都可及的产品服务?

这件事情，工业化时代美国企业做得好。也许是美国没有老欧洲那种社会等级制，既不出皇帝，也不出贵族，没有与生俱来的血统分层。在这样的社会结构下，美国企业家擅长把欧洲王室贵族少数人定制的享受，用大批量生产的办法革命性地降低其成本和售价，以至渗透到普通大众的日常生活中。下面讲两个实例。

其一，关于剃须刀的革命。老式剃须刀是一把折叠的利刀，要用好钢精心打造，价格当然不菲。且无法自己给自己刮脸，非有仆人伺候或理发师傅服务不可。但是到了20世纪的美国，冒出来一个叫吉列的销售员跨界创新，把一体化剃刀一分为二，刀把归刀把，刮脸刀片归刮脸刀片。消费者只需买一个成本价的刀把，再每周买一片刮脸刀片，装到一起就可以自行解决问题。每周一换的一次性刀片，单价不高，可毛利率不低，当然是聪明的生意经。因此庞大的美国工薪阶层都不用再去理发店刮胡子，只花费十分之一的成本就解决了问题。到今天，吉列剃须刀还是欧美市场主打的牌子，中国城乡便利店也遍布吉列的产品。

其二，说一说大家熟悉的福特生产方式。全世界的工业化，总离不开流水线吧？那就是福特的原创发明。这位企业家在100多年前就有一个想法：要是每个蓝领工人都能买得起一辆汽车，那汽车市场总销售量将非常惊人。如何让工人也买得起汽车？那就要大幅度降低单价，大幅度降低汽车的制造成本。他是先有这么一个念头，才发明了生产流水线。据说福特流水线年产一万辆车时，其他股东开心非常，唯福特说，我的目标是一天造一万辆！低单价、大批量，质量还不能

次。福特当年那款T型车，什么烂路都可以跑，否则也做不到单一爆款。

小结一下。“创新上下行”有双重含义：一是创新的认知路线，是从原理发现、技术发明到产品生产呢，还是从产品上溯技术，再上追原理；二是让产品转化为引领市场潮流的商品，是向上追尖端品质的产品与体验，还是掉头向下，让似乎只能由高大上的阶层享用的产品和服务，流入寻常百姓家。双重上下行，都是科创行为，都要讲行为的动力配置。大国没办法，各类动力缺一不可，还要混合配置，把两个上下行的经络一起打通。

---

1. 本文为作者于2017年1月13日在腾讯研究院的演讲。——编者注

第五章
网约车之辩

创新始于法外㊟

在讨论网约车这个热门话题之前，我们先来讨论一个冷问题。一个社会中总有不同的人，人们总有更多不同想法、不同信仰、不同利益以及不同诉求。这么多的不同，怎么能大体上和睦相处，而一旦出现争议能得到善了，这本身是一个恒久的问题。

这就不能不扯到法。关于法的起源，有很多学说。20世纪90年代，美国有个惊天大案，体育明星辛普森被控谋杀，其首席辩护律师是一位哈佛法学教授，他不认为权利来自神，比如互联网怎么样，请神来回答，神也回答不了。他讨论法律创世纪，发现《圣经》常常是矛盾的，并没有显示出一致的法律准则，在圣经故事里，某种情形下杀了人也没事。

所以他认为法律不是来自神，也不是来自人的本性，因为人的本性很多样，有善也有恶，如果人只有善没有恶，那也不需要法律。他认为，法律来自经验，特别是来自经验当中那些给其他人或社会造成重大损害的事件，因为社会受到伤害，于是为防止这些恶的事件再次发生，法律才诞生。

这是一个很有意思的学说。今天我们以此出发考虑创新，就有一个问题，有些行为还没有产生经验，或经验还不够，人们并不知道它究竟是好是坏，将造成损害还是带来收益，或者还无从知道损害或收益的程度，这种问题怎么处理?

互联网就存在这个问题。互联网在全球发展非常快，后果到底怎么样，目前还没有一致意见，互联网出现触动了原来的格局，改变了

原来人们习惯的生活秩序，也触动了原来的观念和既得利益，这就构成一个时期的社会热点问题。

其实，人类社会在创新加速的情况下，对很多事情都还来不及经历，譬如转基因，后果到底怎么样，没人完全知道。不少新技术的检验期非常长，如何对待在这个检验期内的创新性活动？所以，何时形成一个所谓合理的秩序，让社会可以以最小的代价不断推陈出新，是一直就存在的问题。

汽车的出现就曾经引起轩然大波。其实赶马车比开汽车更为复杂，而汽车不仅简单，也又快又稳，乘坐量也大，将明显替代原本技术含量很高的马车。当时的环境，跟我们现在讨论互联网的情况很类似。英国伦敦曾经通过一部很有名的《红旗法案》（《机动车法案》），规定汽车在行驶时，前面必须得有一个人举着红旗导引，这样汽车的速度不能超过马车的速度，否则就算不当竞争。

关于淘宝网人们吵了一段时间，因为在网上交易不收税，那么对于线下实体店，是不是不公平？对于滴滴出行，很多人质疑这家网约车公司抢了传统出租车的生意，因为滴滴专车出现后，出租车司机的月收入大幅减少。

要是说法律源于对经验中发生的恶性行为的总结，那么还没有充分经验的事件，我们应该怎么处理？在这个过程中怎么建立法治？应该采取什么样的措施，允许创新冒头并合理解决创新可能带来的问题？

互联网从诞生之日就伴有负面效果，比如令各国安全部门头疼的“暗网”，还有网上为恐怖主义活动提供的“便利”。那也是一类“互联网＋”。虽然互联网让通信变得更便利，但所有便利都不可能仅仅得到善的利用，恶行也会来试图利用它。这之间总需要权衡。

我的观点是，对创新要给一个权衡期。在这个时期，由于一下子还没有可靠的证据判别创新究竟被善用还是被恶用，或者还不明确究竟要加上哪些限制条件来确保被善用、防止被恶用，所以要有一个恰当的“试验期”。在这个试验期，奉行“法无禁止（限制）即可为”的准则，以鼓励创新、鼓励试验。对试验期内可能发生的损伤，尽可能沿用既成法律予以裁决——对网上卖假货与实体店卖假货一样处理，滴滴专车闯红灯与出租车闯红灯同样处罚。重要的是，这个权衡期或试验期，要被看作是法治的一个必要组成部分。

下面来讨论网约车。其实城市里早有出租车，只是现存出租车经营方式，有不少多年解决不了的难题。比如北京几万出租车每天在路上跑，但据调查约有40%的里程在空驶，因为司机和乘客互相找不到对方，只好靠出租车“扫马路”来碰。为此排放废气、耗费汽油、消耗司机体力，同时要打车的顾客却为找不到车而抱怨。在这里“捣鬼”的，其实是那个信息成本——大都市人海茫茫、你来我往的，谁知道谁、何时要到哪里去？电信时代，交通部门也推广过“电召”模式，就是打电话预约出租车。无奈当时移动互联网尚未兴起，打电话本身就不方便，且无法为双方准确定位，结果“电召”不了了之，打车难依旧。

移动互联网时代到来，滴滴打的应运而生。过去的种种“痛点”，恰恰成了网约车攻城略地的难得机会。你试一试就知道了：顾客的手机上可以清楚地看到周围有多少空车，发出一个打车“要约”之后，立马知道有没有司机“抢单”，还知道抢到单的师傅姓张还是姓王，几分钟可以抵达。的哥的姐们，也知道打车人在何处，姓甚叫甚，甚至知道叫车人过去叫车的信用记录如何。

老话说，不怕不识货，就怕货比货。网约车一来，传统出租车的短处立现，市场需求随着更便利、更有效率的新模式走，有什么奇怪的吗？当然是抢了出租车生意，因此引发抨击、叫喊、破口大骂甚至

罢驾示威，都不难理解。不过，移动互联可不是滴滴的发明，也从来不曾被这家原本名不见经传的新兴公司所独占，那么多家城市出租车公司，你们自己为什么不早点来一个“互联网＋出租车”？

因为滴滴打车大受欢迎，滴滴专车也顺势而起。这回“搅局”可是搅大了，因为多年以来一直存活于城市交通的“黑车”，顺势而上，眼看要在移动互联的技术支撑下，登堂入室，由“黑”变“白”了。这下，多年以打击黑车为自己主要业务的城市交管当局，可就有的忙了。

私家车参与城市出租车营运服务，究竟合法不合法？我以为要给一个试验期，不要急急忙忙下结论。利用这个机会反思一下，多年“黑车”难灭，究竟是什么原因？在过去的技术条件下，城市交通难以解决好的老大难问题，有无可能在移动互联网的新技术环境里，通过体制与组织的创新，找到新的、能够比较经受长期检验的解决办法？当然吵得沸沸扬扬，主管部门一直没态度也不行，是不是可以考虑提出几条原则性的意见，鼓励创新、鼓励尝试、面对新问题、解决新问题。中国是大国，有好几百个城市，可以让城市先行，不同地方根据各自实际情况采取略有不同的应对办法。实践一段时间，等时机成熟，中央政府再总结经验，形成完备的全国性政策法规。

总之，创新自法外始，急也没有用。从国家与社会治理的角度看，千万不要随随便便就把还能满足市场需求、又无证据证明损害了社会利益的行为，一下子就戴上一顶“黑”帽。还是要尽最大努力，尽可能把更多人的行为纳入法律框架，否则很难走出一条法治道路。

---

1. 本文整理自2015年11月24日，作者在第23期腾讯互联网大讲堂上的主题发言。——编者注

创新难过利益关㊟

论创新现在似乎没人反对，但创新落地，要过利益关。此关不那么好过，因为一个技术或商业模式的变化，一旦应用于实际生活，不免触动现存秩序，连带也触动相应的观念与既得利益。

既得利益是历史上形成的。以出租车为例，诞生之日也是一项创新，曾经触动过当时的既得利益。Taxi全称taximeter,意思是“移动计程器”。据传1907年的纽约，一位叫艾伦的先生带女友从曼哈顿用餐后回家，临街叫了辆双轮马拉出租车代步，不料0.75英里（约合1.2千米）的路程，被索要5美元。当时马拉出租车流行“砍价”，车夫靠价格歧视把消费者剩余㊟划拉个一干二净，是常态。艾伦哑巴吃黄连，立志要把宰客马车赶出市场。不过他的办法不是找监管官员哭诉，也不是动拳动脚，而是办了一家新型出租车公司，用汽车替代马车，还装上计程器，明码计程，出租车由此诞生。新模式计程透明，受乘客追捧。传统马拉出租车呢？作为过了时的既得利益，落花流水春去也。

里程透明，车资要不要也透明？车资确实也透明了，而且固定——起步价A元，以后每公里B元。变化也有，如夜间每公里C元。为什么不浮动，也不允许讨价还价，像菜市场上买卖白菜萝卜一般？答案是，自由市场讨价还价本身并不免费，一旦费用过高，市场就另寻定价之道。为什么城市出租车不容讨价还价，是因为城市占用道路的代价太高，倘若允许当街拦辆车就地砍价，整个城市交通怕要瘫痪。

于是计程器也成了计价器，既计里程又按固定价计车资。此价通常由市政当局以权威之手决定，或通过价格听证程序决定。那个移动计程计价的小匣子，也不是车夫自己随便就能装上的。动手脚搞猫腻

的不是没有，不过那可是一条罪名。作为移动计程计价的出租车，早把监管落实到每台出租车上。

看得见的手管了价，连带就要限制市场准入。否则，禁止差别定价，又划一价格管制，出租车在竞争压力下利润趋于零，谁还会来投资，谁还会来营运？这就引出管制的逻辑：管了头，必管脚，管到最后，管制者非对被管制者“全面负责”不可。这是“俘虏理论”（capture theory）的含义了：被管制者相对于管制者拥有行业信息优势，以至后者终究被前者捕获。一旦市场准入门槛被监管方拉高，在位经营商得到“保证合理利润”的甜头，到底是谁管了谁，还真不好说。满世界出租车牌照居然有奇高无比的市值，表明管制本身不过是一门行政垄断的生意。当然拿出来的理由，永远是为了安全、公平和秩序。是啊，要是没有监管部门对出租车司机的资质把关，歹徒把乘客拉到孙二娘的黑店里搞开了“循环经济”，还得了！

慢慢地，出租车行业就演变成一个管制越来越完备的“成熟”行业。君不见各国涉及出租车的法律法规大同小异，实在缺乏国别特色。“天下管制一大抄”——幸福的家庭个个都相似。代价是遇到环境变化就不容易适应。作为发明现代出租车的国度，美国城市居民出行，到今天还是私家车绝对占上风。为什么Uber（优步）从美国发起？此全球老大之国的出租车服务比较差，是一个重要诱因。现在城市交通谁都高举“公交优先”，出租车不是公交吗，为什么没能优先发展起来?

到了中国，冲击更是突如其来。穷的时候人们打不起车，等到改革开放，城市出行一下子成了大难题。朱镕基当上海市市长的时候，第一个招牌就是治理出租车行业：老外和外地人到上海，发现出租车服务太糟糕，拒载、绕路、乱收费，其实都是出租车服务严重供不应求的派生物。2000年以后，城市化移民潮涌向大上海，2000—2010年的10年间，上海常住人口差不多增加了40%。“成熟的”出租车行业哪

里有多少应变弹性，结果就受到市场无政府主义的惩罚——黑车崛起！黑车是私家车跑出租服务，法律政策不容许，监管部门隔三岔五地“坚决打击”，无奈需求旺盛，合法供给不足。政府以保护消费者的名义打黑车，但消费者似乎并不领情，还是源源不断把钞票投给黑车。

移动互联网起来，网络约车自发兴起。但有关部门的监管思路依然照旧：出租车是出租车，私家车是私家车，两车之间有一道不可逾越的壁垒。任何私家车要营运出租？对不起，先申请牌照，经审批获得出租车经营资格再说，否则，按照交通部杨传堂部长在2016年“两会”期间发表的惊人之见，“私家车永远不能成为出租车”。从旁打量，这位部长的言论对城市交通似乎不甚了了。

城市特别是众多人口趋之若骛的大都市，市内交通的一个特点是道路不但高度稀缺，在利用上也总波谷不平。经验证明了两点，其一是都市修路的进度一般赶不上汽车增加的速度；其二是不论修了多少城市道路，还是难免忙时堵、闲时空。在此约束下，坚持“非专门经营不得从事出租服务”之教条，不抓瞎才怪。想想，如果批出来的出租车太多，高峰时段徒增拥堵，峰落之后家家闲置，谁也挣不上钱；批得太少呢，当然出行难、打的难，让本地中产和最活跃的外来商务人口望路兴叹。有趣的是，监管当局一般宁愿少批，也不多批。看看大都会城市，人口增加与出租车增加完全不成比例。何以如此？按照“俘虏理论”的解释，是出租车越供不应求，围绕出租车审批的权力租金就越高——那“顶子”费能值几十万、上百万（纽约更贵，2003年每个出租准驾证章的转让市价为22万~26万美元），至于派生的其他花花名堂，要劳纪检部门辛苦去查。但乘客打不上车，不是监管部门关心的重点，否则为什么网约车未“搅局”之时，人们看不到交通官员见记者、放狠话、手忙脚乱修法规？

个人之见，“黑车”已经包含着缓解城市交通紧张的合理成分。不是吗？部分私家车在局部位置与局部时段提供出租服务，其实是对症下药。反正高峰时段或那些城市的犄角旮旯，正规全职的出租服务本来就满足不了，让非正规、非全职的私家车帮把手，有什么不好？更一般地说，私家车参与公共服务，在特定条件下很正常：FBI（美国联邦调查局）的探员追拿逃犯，拦下谁的私家车，那车立马充当公家车，不可以吗？我们对付非典、地震等灾害时，私家人、私家车、私家饭菜义无反顾地参与公共服务，不应该吗？可见，“永远不能”不过是有的官员少见多怪罢了。

对黑车只一个“打击”方针，活活丢了释放其中合理因素的机会。黑车弊端当然不少，说到严重的地方，它甚至可能取了乘客的性命。不过，权衡利弊，在统计上究竟是个什么结果，也没看到监管部门有那份搞明白的心思，更遑论仔细研究存利去弊的措施和办法了。

网约车提供了一个新机会。互联网大幅度降低信息成本，加上手机实名制，移动互联网使得更灵活、更便利、更可靠的租车合约得以实现，与城市居民出行的需求一拍即合，终于出现了一个传统出租车无法比拟、黑车模式永不可企及的新模式：是网上预约，无须占道砍价；是双向实名透明，乘驾双方知己知彼；是实时监控，车行何处，平台上一目了然，乘客看看手机也知道。也不要随便说人家不合法，中华人民共和国还有一部合同法，承认并保护各产权主体彼此缔约和履约的权利，只要不妨碍公众利益就好。人家是“约好了出行”，不再是1907年纽约发明的巡游招手即停的传统出租车，因此在理论上和实践上，原来还不知网约车为何物时定下的出租车管理规章，本来就管不了。“法无禁止即可为”，原来制定出租车法规的时候，谁有远见会知道要冒出一款网约车呢？

网约车一定会带来新问题，当然要面对，也要适当监管。不过对新事物做监管，要从实践中一步一步积累经验和本事。又没火烧上

房，何必急急慌慌立新规，真有那么大的把握吗？说出租汽车司机们不高兴，要闹事，其实的哥的姐们早就不开心啦，份子钱高、劳动时间长、权利义务不相称，广为诟病了多少年，也没见谁拿出一个全国性解决办法。还不是谁家的孩子谁抱走，让各地方、各城市自行应付？

出租车也罢，网约车也罢，说到底终归是一项城市事务。中国很大，有好几百个城市，各城市各有各的实际情况。比较一下各地出租车的车资、牌照费、市场结构以及管制规则，分明不存在一个“全国统一的出租车市场”。既然如此，让各位市长及城市交通管理部门先各操各的心，试行一些地方性办法和地方法规，再彼此借鉴、取长补短，等到真正摸索出了经验，瓜熟蒂落之际再出一个全国规章，不是更好吗？凡事试试再有定论，传统经济尚需如此，创新行当反而不需要了吗？

这样来看，此次上海市交通委员会（以下简称上海交委）给网络约车发出第一块经营牌照，意义实在重大。第一，上海这个人口规模2400万的大都会等于一个超大实验室，可以看看部分私家车经由网络共享转为公共交通的组成部分，对增加居民出行便利、减轻城市病、改善环境，究竟有没有积极影响。第二，上海交委管理传统出租车行业多年，当然懂“手心手背都是肉”的道理，当然会关注新老企业在竞争中的融合与互补，当然会更仔细地寻找利益平衡点，会争取以较低的利益摩擦，实现较大的创新与进步。

也许走出这一步，还能挖到大宝贝。过去多少年，经济增长的一个流行含义就是大家拥有更多可享受物品。1928年竞选美国总统的胡佛曾许诺，“美国比以往任何时候都更接近于最终战胜贫困”。标志是什么？就是“每家锅里有一只嫩鸡，车房中有两辆车”。那是一个美国梦，某种程度上也影响全世界。我们评判生活改善了没有，不也是从拥有手表、缝纫机、自行车等“老三件”开始的？后来有了“新三件”“新

新三件”，以至家家要有房有车。等到拥有的物件越来越多，才发现享用的时间越来越少，置放的物件占用空间越来越大，而耗费大量资源的物品，大部分时间闲置。上海人每家至少有一台洗衣机吧？加总起来占了多少空间，拿上海房价算算那可是天价！可是能用多少时间，有没有平均每天1个小时？洗衣机如此，其他家用电器乃至房屋、汽车也如此。

消费者非“购物”才得到享受，图的是便利——自家洗衣机想什么时候用就什么时候用，倘若几家人合用，你想用时别人已在用，岂不扫兴？其实这里有个信息问题，要是很容易知道各家什么时候打算用，一家的洗衣机就可以多家共享了。当然，要彼此沟通的不仅仅是共享时段，还涉及种种其他偏好。我在洛杉矶念书的时候，当地为减少拥堵，高速公路专留出一条道给拼车的私家车走。那是鼓励汽车共享的意思了。不料重赏之下，还有美国人不买账，不为别的，单为一起拼车时对车载音乐有不同的喜好！换言之，那是搜寻相同音乐偏好拼车人的信息成本太高。今天这就不是问题，拿手机摇一摇，想摇出心仪的同好来，那是想要多少就有多少。

共享经济因移动互联网大幅度节约了信息成本而可能大行其道。那才叫增长方式的转变：不需要耗费那么多资源生产那么多闲置的物件，不需要给环境那么大的压力，却同样可以提升人们的消费享受。有此前景，别说什么“私家车绝不可经营出租”之类的昏话，将来可拿出来共享的私家物件怕是多了去了。优步的市场估值据说高达500亿美元，爱彼迎（Airbnb）估值255亿美元，凭什么？就凭共享经济方兴未艾。有专家预言上海交委发出的这块牌照，可能引爆上海乃至全中国的共享经济，我们希望他的预言成真。

回到主题，创新难过利益关。难上加难的，是市场的自发创新活动能不能被纳入合法的制度框架。上海交委此次迈出的一步，不但为上海争得一个先行先试的机会，还大大提升了其他地方抗拒变革的代

价。不是吗？在我们这个“大众创业、万众创新”口号震天响的国度里，上海政府都给网络约车发了牌，其他地方和部门还好意思整天围追堵截吗？报纸登了：李克强总理要求国务院各部部长2016年国庆假日之后到基层做调查，看看底层的创新实践。希望交通部首长下来看看，最好亲自对网约车体验一番，然后讲出几句与调查研究之前不一样的新话来，起码不能手中有权就任性难为创新吧？

---

1. 本文为作者在2015年10月8日“约租车模式”上海创新与实践论坛上的发言。——编者注

2. 消费者剩余指消费者消费一定数量的某种商品愿意支付的最高价格与这些商品的实际市场价格之间的差额。——编者注

城市交通的难题恰是移动互联应用的机会[注]

关于城市交通管制

在互联网时代的大背景下，城市交通改革中出现一系列不同的想法和矛盾，政府、消费者、出租车公司和出租车司机都有各自的考虑，但同时也面临着一些共同的限制。

出租车属城市交通，城市有什么特点？最简单直白，城市的特点就是在有限的空间里聚集了很多人。不是乡土社会，人们互相知根知底。城市社会聚起来的是陌生人，数量大且流动，互相不熟知，所以建立信任的麻烦大。但因为分工程度高，城市人又非常需要彼此合作。这是第一点。为什么那么多陌生人非集聚到一起，最根本的解释是聚到一起收入高。这也意味着城市人的时间比较贵，空间十分有限。这是第二个特点。第三个特点是，城市人的时间分布很不均匀，上班、回家、约会、出差，甚至娱乐都有个准时的要求，而这些时间节点的分布不均衡，波峰、波谷差别很大。大家看城市交通，忙时堵得要命，闲时又空空如也。这些特点，是解决城市交通问题的约束条件。

为什么出租车要管制？首先是安全问题。如果可以随便用车把人拉走，那么车辆就有可能成为作案工具。说放开营运似乎容易，一旦出事就一定收回，来来回回最后就“均衡”在管制上了。背后的理由，其实就是城市大量陌生人的互相服务，要以安全为前提。

政府既然管制，就要对被管制对象负责任，起码要让被管制的公司和司机吃饱饭。由于交通载荷的时间分布不均匀，导致出租车牌照的最优数量很难确定。若按峰值水平发放牌照，那么高峰过后，很多出租车就没业务。因此，出租车牌照似乎难以达到供需平衡。高峰时价格浮动，出高价者先得车，也不是不可以，问题是怎样实现？如果让乘客与出租车当街砍价，高峰时段的城市道路就堵死了。在没有合适的技术手段对付这些难题之前，出租车的发牌数供给不足、进行价格管制等，是这个行当的常态。我第一次去华盛顿的时候，看到出租车分很多颜色，不同颜色的车去不同的区，绝不能跨区运营。后来读管制经济学，知道有个“俘虏理论”，政府实行管制，反过来也被管制对象“管”着，反正各有各的筹码。

移动互联的新风

现在，移动互联加到传统的城市出租车服务里来，进展很快，提出不少值得研究的新问题。

第一，移动互联为在陌生人之间建立信任提供了一件利器。在传统互联网上，人们很难知道对方的真实身份，“你不知道我是一条狗”。但移动互联网基于手机，而在实名制下，每一部手机对应一个确定的人。这对建立陌生人之间的信任而言，是革命性的进步。比如，司机知道打车的是谁，打车的也知道司机是谁，双方都可以在服务平台上查到。车开到哪里了，也不难实时全程监控。为何移动互联在许多行业所向披靡？我的理解，就是它能降低建立信任的成本，突破城里人需要合作但又难以建立信任的壁垒。这一点要引起市长、交管局、出租汽车公司、司机和消费者的足够重视。

第二，移动互联的出租车服务能降低空驶率，释放城市道路资源，缓解城市在某些时段最大的制约。城市为什么会拥堵，还不是造

车的成本低，造路的成本高，造路的速度永远追不上造车的步伐？移动互联的出租车服务可以大大降低空驶，等于增加道路资源的供应，司机也不用那么辛苦“扫马路”找顾客，燃料的消耗、污染的排放都可以减少，这非常可取。

移动互联出租车唯一的“问题”，是它对原有的秩序带来了冲击。其实所有技术进步都面临这样的局面。当年汽车的发明冲击了马车业务，引发过抗议，有的地方政府就规定汽车不能开得比马车快。但是从长远看，新技术、新模式最终是势不可当的。

我们现在讨论的“专车”，将来也可能又变成既得利益者，因为城市交通模式还在不断改变。最近日本有一群人倡议“都市无汽车”，用安全方便的轨道电车来取代汽车。不知道前景如何，不过一旦要落地发展，所有汽车包括现在火得很的专车和出租车，也都会面临挑战，这是“进步”的题中应有之义。

当然，当下的情况是出租车司机众多，涉及大量现实利益，政府处理的时候的确要妥善，因为既有的格局一旦大变，会触犯既得利益。城市交通也不是专车一家可以包打天下的，在可见的未来，出租车服务还是少不了。所以这里的问题，用老话说就是“手心手背都是肉”。希望各方可以退一步，从常识的角度，回到城市交通的整体约束条件，探讨在新技术、新商业模式冲击下如何改善城市出行问题，立足现实，面向未来。

重视程序合理性

我们过去讨论问题比较注重本质合理性，即事情最合理的状态是什么样的，应该是什么样的。但是现代城市出行问题面临的是空间、人口、时间和新技术等搅在一起的事，有完全不同的利益和角度，使

得人们寻找完全一致的本质合理性变得有困难，所以要特别注意程序合理性。所谓程序合理性，就是遇到即便在本质合理方面一时难以达成一致意见的情况，也要有一套办法来面对现实问题，推进实际问题的改善。

从程序合理性的角度，对移动互联出租车的出现，考虑以下几点。

第一，包容性管制方针。中国人口众多，空间资源有限，城市管理经验还不足，不依靠新技术是没有出路的。当年传统电信遭遇IP电话（网络电话）冲击，也是民间小企业先进入，但一下子就被打下去了。后来有进步，两年前闹微信收费，总算有惊无险。一定要有个全民共识，即新技术虽然会冲击旧秩序，但包容一点，长久带来的利益会更大。包容性管制要强调心态开放、手段灵活、留有余地。通俗一点说，至少“君子动口不动手”，讨论归讨论，什么意见都可以说，但除非有很大的把握，不要贸然一刀就把新事物砍下马。

第二，放权给城市。出租车是一个高度地方化、城市性的事务，少有跨城的互动效果。中国有600多个城市，各个城市的拥堵程度、道路资源、交管局的关注点，以及出行的供求状况可能都不相同。这本是一个大国进行制度创新的很好的环境。应该把适合放下的权放下去，把相应的责任也放下去，让各个城市去解决出行问题，避免一下子做出一个全国性的反应。几百个城市将互联网和传统出租车行业结合，会产生很多不同的方案。交通部可以对各个城市进行评估，选出好案例进行表扬，然后参照其经验进行全国立法。城市事务由城市决策，成熟了再立法，先城市立法再慢慢上升为全国法律，这会是比较合理的解题步骤。

第三，法无禁止即可为。如果讲道理，那各种意见总都有些道理。但要讲法律，现行法规中有哪一条说移动互联网叫车是非法的？并没有这样一句话。要明确，移动互联网出租服务，不是现有法律定

义过的任何出租车服务，现有法律没有也不可能有那么了不得的先见之明，把移动互联出租车预先就纳入管制范围。不要随意扩大原来法律的适用范围。法无禁止即可为，这是创新最重要的制度保证，也是程序合理性中重要的一环。当然，人们总会担心新技术带来负面影响。那就收集信息，提出分析，供修法或立新法者参考。现在互联网打车出现的时间不够长，数量也不够多，谁也不能打包票说不会出事。但是，若专车带来人身财产的损伤，有刑法管；若存在欺诈行为，归合同法、欺诈法等裁定。不管用什么手段，只要危及他人生命财产安全，总是有法可依的。没有对他人和公共利益的损害，不应贸然就禁止。新业务在竞争中冲击老业务，不是“损害”，否则多开公交、多修地铁、发展新型城市交通都可能冲击出租车收益，动不动游行抗议就没有市场经济。法国的巴师夏写过一则经济学寓言，蜡烛商要起诉太阳，因为太阳光几乎免费普照，所以减少了市场买蜡烛的需求。问题是，太阳真的侵犯蜡烛商了吗？

我国古代的治理，有一条叫民不举、官不究。现在不少事，民不举、官非究不可。我以为不能动不动就宣判“非法经营”，说这也“黑”、那也“黑”的。过去国家包办一切，所有人都是国家这个超级公司的雇员，你说这个不让干，总要安排人们干点别的什么。现在绝大多数是民营企业，你不让干这个，又不让干那个，还不管人家的饭，那就要非常慎重。民间在市场上每找到一条新路，增加就业还交税，这涉及国民经济大局。

---

1. 本文为作者在2015年3月互联网与城市交通政策研讨会上的发言摘录。——编者注

网约车四年评㊟

网约车发展与改革经验一脉相承

网约车早在2012年就出现在北京和杭州，到此次国家七部委出台《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》（以下简称《暂行办法》），已发展了四个年头。我认为这个过程有两点值得肯定：一是网约车跑到街上在先，出台管理规范在后；二是在争议四起的环境里，广泛听取、吸收各方意见，在各相关利益方参与下形成政府管理办法。

第一点特别值得肯定。倒回去想，当网约车于2010年出现在旧金山、次年出现在巴黎之后，要是有人也想在中国搞同类服务，如果选另外一条路径，如申请主管部门组织专家论证、批准开办申请，或仅在舆论上呼吁中国也要网约车，那么，同样花四年时间，会不会有今天这么一部承认网约车并加以规范的管理办法？不好说一定不会有，但可能性应该近乎零。

好在中国没走那么一条“创新之路”。实际发生的，是一帮年轻人在别人还不知道网约车是何方神圣时，就写出自己的应用软件，就走上街头一个接一个地策动的哥的姐尝鲜，就自己当顾客用手机叫车。简言之，就是先干起来，先试起来。等到我们的上层建筑里为此热闹起来之时，网约车早已被很多人体验过，甚至在都市出行中占有了一席之地。仅以滴滴为例，从征求意见稿到《暂行办法》公布，这家公司每天产生的业务单从700万上升到1000万。加上其他公司，网约车提供的服务范围更大。

实践出真知。我观察到网约车争议中不论赞成的还是反对的，都拿试验中的网约车作为分析对象和立论依据。离开街上跑着的网约车，要争出个名堂来，怕不容易。要寻找最低限度共识，更不容易。

允许先试更重要的意义，是这个新行当有机会在试验中不断修正和完善。恐怕将来有人回溯这段创新史才可以清楚表明，从2012年网约车在中国诞生到《暂行办法》颁布，各家网约车的商业模式、服务规范、技术与内控，究竟发生过多少变化。互联网经济本来就有“快速迭代”的看家本领，可以顾及乘客体验,并在用户积极参与下不断改善服务品质和商业模式。要是没有一个在试验中迭代改善的机会，以最早设想的业务模式作为报批的基础，那这档子创新要站得住脚就可能难上加难。

网约车的经验说明，“先试验、再规范”是启动创新,并使之落地的一条现实路径。这与中国以往改革经验一脉相承。从包产到户、民营企业、开放外向一直到网商兴起、快递遍地，无一例外都是试验在先、规范在后。倘若把这个屡试不爽的逻辑反过来，非规定先取好名字，再让人生孩子，那就断然搞不成改革，也实现不了创新。

问题是，怎样更为明确地肯定这条经验？回到网约车，我想问一句：在此次政府部委发布《暂行办法》之前，约四年时间里，在我国大小城市街上跑着的网约车，究竟算一种什么法律状态——合法？非法？还是既不合法也不非法的“灰色状态”？

我倾向的答案是：合法。理由是网约车不是原来的出租车，其所从事的活动也不是原有法规所界定的“营运”，因为其时还没有这类营运活动，所以立法者不可能先验地判定后来才出现的网约车营运是不是一定属于原先“营运”的范围——这是“白马非马”的学问了。等网约车出现之后，究竟非法还是合法——包括争议最大的私家车可不可以做专车营运——需要经由一个法律程序来明确，在没有启动相关程序

之前，在启动了界定程序尚未做出“网约车非法”或“禁止营运”之前，网约车就是合法的。说“法无禁止即可为”，当然唯有合法才可为。

其实此种状态，在中国改革历程里所在多有。对新冒出来的事物，还没看明白就一棍子打死，后面还有什么戏？鼓励大胆试、大胆闯，又轻而易举给人家戴上于法无据的“非法”帽子，何来改革，何来创新？

网约车的经验说明，“先试验、再规范”与中国以往改革的经验一脉相承。

有人或批评说，照此办理，岂不是自由过度、天下大乱？我以为那实在是多虑了。因为此处适用也仅仅适用“法无明确禁止”范围内的行为。至于法律明确禁止的，该禁的禁，该办的办，该罚的罚，怎么乱得起来？常识说，网约车在未经程序明确非法之前被视为合法，并不意味着任何人都可以利用网约车损害他人生命财产和公共利益——如果发生那类事情，现存刑法、财产法、合同法以及维护公共秩序的法规都可以有效加以管束。譬如，如果哪辆网约车撞伤了行人，警察难道会不管吗？还不是与私家车、出租车、公交车、公务车撞伤行人一样管。

直到有充分证据表明，网约车的不良事故不限于个别当事人，而与此种经营方式有着内在联系，那就启动审定程序：对过去法规未明言非法的网约车，要不要根据其出现后的实际效果，加以普遍的限制、禁止或列为非法？在逻辑上，情况不严重，就无须急急忙忙出台法律的限制或禁令。反之，如果情况严重，延用其他法规防不胜防，新的普遍性法律约束就会下达。

这就是说，实行“法无禁止即可为”的准则，并不至于因为对新出现商业模式的宽容，而特别加大对他人自由、生命财产和公共利益的威胁。

我不大赞成的，是市面上流行的以下这种“法治观”——似乎任何一种经济活动，任何老百姓在市场上满足需求的行为，哪怕一举一动、一招一式，都要得到某个行政机关批准，都要拿出法规条文和许可，否则就一律非法。这算哪门子法治呢？过去教条主义动不动“拿本本来”，现在动不动“拿法律条文来”，要是僵化成“不看皇历不出门”，谈什么创新社会，岂不让人哈哈大笑、一哄而散？

这一点值得强调，因为中国转型还远未完成。为什么当年小岗村要改革，还不是原有体制不管农民的饭，却死死管住农民的手和脚？改革就是突破：让农民放开手脚自己管饭行不行？实践证明行，于是改革延伸到非农业领域，国家也包不了所有人就业，让人家自由创业、办厂、经商、务工，不就得了？结果走出一条康庄大道。现在中国经济大有成就，千万不要走回头路，不管饭却管头管脚，动不动把法无禁止之事，随随便便就宣布为不合法。

按上述认识，2012年出现在中国街头的网约车，打从诞生之日就合法，那么，四年后政府相关部委出台的《暂行办法》又有什么意义？我以为，这部管理法规的作用，在于“明确网约车合法，并在明确合法的基础上，实施规范管理”。

“本来合法”还需明确合法

为什么“本来合法”还要叠床架屋，再来一个“明确合法”呢？答案是国情使然。毕竟中国走法治之路，满打满算还是初级阶段。“法无禁止即可为”对很多人来说非常陌生、疑虑重重。人们似乎更习惯“宣布合法才可为”，甚至还有人相信“说合法也不一定可为”。如此现实面前，“本来合法”再加一个“明确合法”，恐怕就不是多余的。

更重要的是，对于网约车这样一个在很短时间就迅速成长的新产业，确有规范管理的需要。不是所有合法行为都需要专门的管理规范。大量日常生活中的事情，诸如邻居家的电视机可以开多大声响、大妈们的广场舞可以跳到多晚、你的旧自行车愿意卖给谁、我送朋友或朋友的朋友上机场可不可以收点人情费，都合法，但又都无须出台什么管理规范。那些日常行为——加起来总量也挺可观——靠道德、习俗和社区民约调节就好，实在闹出大事，一般民法准则也足以应付。

网约车不是这类事务。它新颖，应用最新潮的移动互联技术，令很多人懵懵懂懂，知其然不知其所以然。它具有极强的网络效果，一旦越过临界点，能够迅速集结超量供需方。它活跃在大都市和中心城镇，人群密集于狭小空间，交互频率高，外部影响大。它还占用城镇街道，那是一种在利用上忙闲极度不均的公地，带来资源争用的若干特别问题。当然，网约车并非在一片空白中横空出世，自呱呱落地之日，它就挑战早已在位的传统出租车，要动人家的奶酪。

具有以上未加完整刻画特点的网约车，仅有合法地位是不够的。实践很快带出新问题：在网约车行业内外，一种合法的自由会不会影响、妨碍甚至侵犯其他相关方也具有正当合法性的自由？在经验上，市政管理机关与网约车平台、平台与司机、司机与乘客、网约车与争抢街道资源的其他出行业务之间，一种自由常常与其他自由处于磕磕碰碰的状态。

在学理上，人们一般同意法律要保护的是不侵犯他人合法自由的自由。这当然没错。问题是在真实世界，究竟什么才叫一种自由侵犯或没有侵犯他人自由，并不容易界定。尤其法经济学达到了科斯于1960年发表《社会成本问题》的思想高度——所有权利侵犯问题都具有某种双向性——对这个难题的回答，就不能不从追求本质合理性，转向更多依赖程序合理性。

网约车四年来的实践，要求明确合法，也要求形成一套管理规范，以确保这项中国人出行方面的重大创新，在经历争议和种种磨合之后，转为日常生活里平平稳稳的现实。《暂行办法》应运而生，难怪主要舆论对此纷纷点赞和表示欢迎。薛兆丰仔细对比《暂行办法》与10个月前征求意见稿之间的区别后，认为新规“作为世界范围内首个国家级网约车法规”，“必将在科技商业史上留下一页”。当然也有担心，主要是网约车如何在2800个地方完成注册，以及在众多地方的落实过程中，会不会变相实施不当管制和过度管制，妨碍公正的市场竞争。

由于涉及城市政府在改革和创新中的作用，我想再做点说明。2015年在上海讨论首个中国城市承认网约车合法地位的经验，以及2015年年底在北大朗润园讨论征求意见稿，我都主张把如何规范对网约车的管理，明确为城市事权，建议中央部委定出若干指导原则之后，主要由城市政府来承担实施具体规范的责任。

强调城市事权的出发点，是随着城际轨道交通的发展，新老出租车基本都成为城市内部事务，不需要跨城市，更不需要全国性管理规范。更重要的是，上文所述如何划定多种自由权利之间的恰当界线，是一件细活。在各具特点、差异甚大的几百个中国城市各自的经验与信息基础上，网约车才可能在整体城市交通、出行格局中得到合理处理。

官僚主义不作为、审批权力寻租之类，总存在。因此中央的指导原则和在正确原则下，自上而下的督办、推动不可或缺。另外，城市间存在竞争关系，在解决打车难、出行难、回应当地公众关切等方面，各地政府面临的竞争压力也将推动新政落地。现在快递遍布的地方，早就不止2800个行政单位了吧？非要与快递过不去，有那么蠢的吗？

把几面都看到，我们至少可以说，细节里固然藏有魔鬼，但也藏有天使。总可以努力一把，争取让天使降服更多的魔鬼，创造更多管用的经验。还是那句话，未来到底怎么样，取决于各方的行动。

---

1. 本文整理自2016年8月3日作者在《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》政策研讨会上的发言。——编者注

城市享用的服务，非“本市户籍人口”才能供应吗?

——对京津沪网约车管理公开征求意见稿提一个问题

话说北京、天津、上海等城市发布网约车管理办法，公开征求意见。一时舆论哗然，批评四起。公共治理涉及不同方利益，看法不一很正常。既然公开征求意见，摆明还在寻求平衡点，有话好好说是权利，也是机会。

几次参加网约车研讨，个人意见没变化，不再复述。此番新争议中，上述几个城市拟出台办法有一个共同点，就是规定凡要从事网约车服务，非本市户籍不可。一时间，“京人京车”之类的字样，刷屏不止。

容我对“非本市户籍人口不可”之规定，提一个这几天在脑子里怎么也挥之不去的问题：“如果一个城市要享用的全部产品与服务，限定只能由本市户籍人口提供，那么这个城市将会怎样？”

譬如，京人食用的菜蔬、粮食、瓜果，还有水，如果限定只能由北京户籍人口才有资格生产、加工、运输、销售，京城将会怎样？津门的音乐戏剧，如果限定只有天津本市户籍人士才能演出，会不会还有近年颇有看头的文化市场之红火?

浦江两岸摩天楼群，如果限定非本市户籍人口不得染指建材生产运输、建筑施工和楼宇管理，大上海的天际线将会是个什么模样?

是的，读者不难把这张“如果”的问题单子，不断加长。或许哪位调皮的朋友还会问道：“如果限定非本市户籍人口才能担任书记、市长，那中国的直辖市将会怎样？”

也许急急忙忙草拟网约车新政的交通局官员，根本来不及想想以上这些常识级别的“如果”。要是得空多想一想，他们在落笔“只限本市户籍”之际，会不会多那么一点犹豫？他们会不会向深圳、重庆、成都、广州的网约车新规看齐，至少宽大为怀，只限“本市常住人口”？

而我对后者要提的问题，是本市消费的其他产品和服务从吃喝拉撒睡直到城市公共事务决策领导，也并没有规定只限本市常住人口才能供给，为什么偏偏开个网约车，就要多这么一条特别关照？

答案十有八九是“网约车特殊”。参与管制问题讨论多年，对“特殊论”早就耳熟能详——电信产业特殊、新兴战略行业特殊、医疗特殊、快递特殊、教育特殊、大城市特殊。其实，世间万事万物都特殊，只不过在各个特殊当中，总还含有抽象的一般性和共同性吧？希望这几个城市出租车管理当局能够回答：网约车究竟特殊在什么地方，才真的需要规定“非本市户籍人口”不得从事？

第六章
师友情

杜老风范——一个受教后生的回忆(注)

杜老（杜润生）要是还在，当不会赞成我们为他而哭。12年前他过生日，当着战友、同事、部下和学生，老寿星开口第一句，抑扬顿挫讲出了他的人生感慨：“我不知道自己为什么能活90岁！”言下之意，他的长寿超出预期。又过一个生肖轮回，2015年10月9日杜老辞世时，是102岁的老人。即便当下举国议论老龄化，百岁也算为数稀少之高寿，毕生乐观通达的老人家，应该不喜欢后生悲悲切切。

那就不哭了吧。可是，止不住还要为杜老难过。不是痛悼之情，在杜老辞世消息冲击下，刹那间泪流满面。就是难过，一种隐隐的、挥之不去的心头之痛。眼见一个精彩绝伦的生命永远逝去、想此生再也见不到这等人杰的时候，要不要难过？当造物主再也无从带给世界同一件稀世珍宝的时候，要不要难过？要难过——就是那种难过。

杜老喜听也善听

现在说说也无妨，晚辈早就为杜老感到难过了。远的不提，大约2005年前后，大家探望杜老，发觉他听力越来越不济。开始时，要靠近他、大声说，这让人不习惯，因为老人家自己通常总是慢声细语的。后来大声说也不成了，而那神乎其技的助听器，就是世界上最好的也还不够好。接下来笔谈：倘若来探望他的人想告诉他什么，就写在字条上，结果字越写越大，字数越来越少。杜老自己也动笔，颤颤巍巍的，写下字来煞是好看。可笔谈哪里比得上口谈？老人家还是不停思考，无奈人脑本是一座加工厂，“进口”信息量日减，再杰出的大脑，生产力也无可挽回被平减不少。

在场听杜老90岁和95岁两次生日致辞的人，一定感受到那两次讲话有不小差别。前一篇，思想精湛，理路清晰，情感饱满，加之大家熟知的杜氏语言之生动与幽默，与老人家平生多少次精彩讲话一样，足令听者久久回味无穷。后一篇呢，寥寥数语富含深意，却未能舒展，仿佛是用刀刻画于龟甲之上的古文字。何以如此？我猜，是他听力下降使然。其实，就是101岁的时候，医院检查还说杜老周身健康，心脑器官状态良好。晚年杜老身体上唯独欠亏的，是他的听力。听力下降在先，视力减弱在后，输入大脑的信息流减量，生理规律就要发生作用了。

老天爷不公，为什么偏对杜老最令世人弥足珍贵的能力下手？人们拜服杜润生多方面的杰出才能。举凡思想、综合、协调、判断、说服、文字以及他的讲话能力，杜老的能力公认一流。不过，在下以为，他最为擅长的，也构成杜老风范最鲜明特点的，还数他善于倾听的偏好与能力。

是的，杜老喜好倾听。听情况、听判断、听建议、听议论，他总是那么兴致盎然。20世纪80年代九号院里大大小小开过多少会？大多数时间杜老就是坐在那里听。实话实说，农口总比较“土”，讲起话来什么模式都有。那年头还没有发言限时这一说，更没人知道把讲话要点投影到墙上。有时我等毛头小子以编外人员列席，碰巧遇上车轱辘话来回说的场合，不免嘀咕怎么此地开会与生产队里差不多？可杜老总是安安稳稳地听，不时问上几句、点评一二，让汇报人越讲越来劲。遇到自我感觉实在太好的，杜老一边批文件、写回信、翻材料，一边还听人家讲。到地方调查，途中他照例听地方陪同人员介绍情况；到现场，不论开座谈会还是访问农家，他总有办法几句话引得东道主讲个滔滔不绝。去更高级机关开会，即便由他汇报，杜老也有办法让大领导插话、提问、议论，他自己仔细听。这么说好了，倘若问工作中的杜老最常见的状态是什么？我从自己所见有限的印象里检索出来的答案，竟然只一个“听”字了得。

杜老善听，尤其善听不同意见。对他来说，“在任何问题上总有不同意见”，再正常不过。这也是他迷人的精彩所在。杜老帐下农口团队，总是老中青、左中右，一个也不少。开始我们这些“小年轻”挺纳闷：改革要大刀阔斧推进，为什么老要听那些“保守”意见？记得准备“1号文件”的班子里，有位农业部老副部长几乎每场不落，不断对拟议中的改革提保留意见。杜老总听他讲，还几次三番打趣“老九不能走”（那位老部长叫李友九）。同时，在改革问题上向来旗帜鲜明的杜瑞芝——人称“小杜主任”是也——也常常出现在杜老文件班子里，一样也不让走。至于我们这批后辈，过了很多年才明白，当年自以为正确得不得了的意见，听在别人耳里有多么的不可被接受。要不是看了杜老的面子，人家做农村工作几十年的老前辈，才不屑于坐下来和你理论哪。

对杜老来说，意见有片面性，不是什么了不得的事。毕竟，有哪种认识完全没有片面性呢？杜老的功夫，在于把不同意见里的合理成分，一一“萃取”出来，“合成”能为方方面面接受，至少也无从激烈反对的改革共识。他似乎熟知各类言者的心理：对以为真理在手、咄咄逼人的论者，他会沿着你的逻辑推几步，让你觉察到自己的真理里或许也藏有谬误；对好胜的辩者，杜老有意激将一番，让你把没想清楚的想清楚，明明白白说出来；对深思熟虑却讷于言表者，杜老鼓励再鼓励，直到把真知灼见掏出来才算完。杜老自己的经验超丰富，遇上囿于一时一地经验的，或推理天马行空的“理论家”，他会敏捷地拿出反例构造问题，好教人注意归纳与推理皆有合理限度。

回想自己第一次见杜老，还是上山下乡后恢复高考后读上大学不久，经中国人民大学经济系资料室白如冰引荐，到杜老那里谈天。看到老人家鼓励年轻人放开讲看法，就凭下乡所知“大锅饭”的体制毛病，来了一番迎头痛批。杜老就是听，不时还在小本上写写画画。看我们讲得激动，他停下来“嘿嘿”一笑：“所以毛主席他老人家教育农民不要斤斤计较。”那明知后辈幼稚，但还是鼓励你放言直说的神态，到

今天还清清楚楚地印在我的记忆里。从此懂得一点，相比于能说的本领，善听要高明很多。是的，民间智慧说得准——“能说的，不如会听的”。

在思想矛盾的纠结中辨析不同意见，是杜润生的拿手好戏。80年代中期有一次跟班陪他到温州，途中传来邓小平对科技体制改革的指示，其中一句讲到我们的改革不能出百万富翁。到了温州，此话何解，一时引起当地各界人士思想波涛汹涌。杜老怎么应对？他还是听字当头，安顿下来就找几方面人来座谈，照常鼓励大家各讲各的想法，包括顾虑、担心、误解与质疑。听够之后，杜老说他的理解，小平的意思是一定要避免两极分化，不能富的越来越富、穷的越来越穷。根据多年经验教训，非发展生产、鼓励投资不可，所以他赞同一位发言者，要把先富起来的人群用于自家消费的财富，与用于扩大生产的资产，有个恰当的区分。杜老这么一说，温州人放心了。那是1985年，哪家民企老板自家吃喝消费，一般也不过百万。不知道回北京之后，杜老有没有向中央报告他的解读。后来读《邓小平文选》正式收入的那篇讲话，那句话修订为：“如果我们的政策导致两极分化，我们就失败了。”（见《邓小平文选》第三卷，第111页）

善听有善报。那就是方方面面人士，都对杜老畅所欲言。没人担心自己意见的片面、幼稚或“不成熟”，也没人顾忌自己意见偏左还是偏右。大家相信，任何片面性与可能的错失，杜老都会妥当处理。大家也相信，对杜老说话不会说了白说，哪怕有一丁点合理成分，也会被杜老注意，有机会被他吸收。杜老听意见，从来不在乎言者的地位和来头，不在乎言者的态度与表达技巧，更不去深究言者的动机与意图。对他来说，意见就是意见，可以、也只可以被是否经得起逻辑检验与经验检验来给予考量。

也许20世纪30年代的北师大教育有过人之处，也许50年代中期之后他与自然科学家们常年泡在一起受到影响，杜老的思维在本质上是

科学的思维。他相信现象背后总有规律，倾向于按照规律来定政策。他亲历的教训，不容许以意图之正确或抱负之伟大，就作为不听意见的理由。杜老深知认知规律的困难，唯有反复试错，在不断检验、修正假说的过程中才有机会逼近真理。其中，善听他人之言，是不可或缺的重要一环。联系当下，能说者众而善听者寡，杜老的善听风范，是不是还值得发扬光大呢？

解决问题导向

杜老喜欢听也善于听，与他另一项偏好有关。但凡可能，他老人家研判形势、分析问题、琢磨政策，有一个非常明确的取向，那就是要尽力解决问题。现在提倡问题导向，比愿望导向，甚至空想导向高明很多。问题导向最后导到哪里？杜老的倾向是导到问题的解决。这是杜老风范又一鲜明特点，以解决问题为导向。

我们是从反差中感悟到这一点的。80年代，号称中青年知识分子的，多少总是受了些理论训练。凡理论，皆重因果。所谓规律，讲破了就是世界上的现象有因有果，人们一旦从结果发现成因，就能以原因预判结果。所以称得上科学定理的，基本形式永远是“若怎么样（因），必怎么样（果）”。这套思维下，见到结果追溯成因，然后有能力提出预判，就是科学功夫了。举个例子，知道何谓大锅饭、何谓饿肚子，不算啥。重点是在不堪回首的过往探得两者的因果联系，掷地有声说一句，“倘若再搞大锅饭，必将继续饿肚子”！

杜老当然重视因果。他花那么多时间和精力听方方面面的见解，还不就是听各家各派对重大现象的因果分析？不过他高明的地方，是知道某些现象的成因相当复杂，横看竖看有不同的因果链，多听听，也换角度看看，对因果关系的理解会更加透彻一些。

杜老更高人一筹之处，是他明白仅仅掌握因果联系，还不一定能解决问题。为什么？因为一旦由因生果，构成新的存在，即便人们有能力把原因去除，也不一定能消除由那个原因已经生出来的结果。这是浅白的道理：臭水沟繁衍蚊蝇，因果关系明了；可是立马填掉臭水沟，蚊蝇并不会立马无影无踪。何况，臭水沟也不是说填就填得了的。以解决问题为导向，不光要懂问题的由来，更要探查实际解决问题需要满足的条件。

生性愚钝如我，过很久才发现与杜老的思想差距。开始以为，那些板上钉钉的事，下个决心不就结了？公社大锅饭让农民干活没有积极性，还不是早就看明白啦？出工不出力的社员回到自留地干活毫不惜力，也不是早就看明白啦？国家不就是要农业增产、农民吃饱吗？把公社大田分给农户当自留地，大功便可告成，为什么还要费那么大劲，来来回回顾及那些反对的声音、质疑与顾虑呢？

杜老怎么不知道“农民没积极性”的成因！他从20世纪50年代就明白，土改之后中国农民有两种积极性，一靠个体劳动致富，二靠合作互助发展。当年他和邓子恢坚持的，就是要同时保护农民的两种积极性。不过后来急风暴雨推进的合作化、公社化，让农民的上述两种积极性都受挫伤。农民穷、农业弱以及农村不得发展的根子，就此埋下。形成这么一套因果关联，杜老是当事人，也是见证者，比我们这批不过下乡几年的后生远为知之深刻。

但是杜老还知道，完成公社化已经二十年，即便当下人们不满意其果，也不等于易除其因。譬如“把大田分给农户”，说说容易，真要分起来问题一大堆。以结果追成因，公社土地无非是土改后农民私产“入社”而成，现在要改，“土地回老家”是不是顺理成章呢——当年张三李四的土地，该谁家的就让谁家拿回去种，外戴一顶承包帽子，不就改革了吗？

以我所知，这等痛快淋漓的主张，在不少地方确实提出来过。杜老听到了，想了又想，然后轻轻问：公社化以后新生多少农民，组成多少个家庭？我们查了报告他，引出让我永志难忘的一个杜润生式问题——土地回老家，这么多新家怎么办？那叫一语惊醒梦中人：好几亿公社体制下出生的新农民，一律回他们爸爸或爷爷的老家去分土地，上层建筑能不能通过另说，“下层建筑”里怕就要打起来。倘若出现此等局面，能算解决问题吗？

杜润生兵分两路。他在上层建筑里一步步为包产到户争取合法空间，又在村庄一级仔细搜寻能为大多数农民可接受的实际经验。结果当然是老家新家一起包产，全体农民家庭都获得集体土地承包权。“孩子”顺利产下，取名字、上户口就容易了：中国集体农民的家庭联产承包责任制。好家伙，那老长。没关系，农民自己简称分田分地。可惜不明就里的，还以为这不过都是些弯弯绕的文字游戏，哪里会明白，对杜老而言，能实际解决时代留下的问题，是他那代人的使命。

在问题里找办法

杜老要解决的问题，首推“八亿农民搞饭吃，饭还不够吃”。今人恐怕不容易相信，和平建设几十年，怎么还出现如此尴尬局面？成因能够找出一堆，可以说几天几夜。关键是怎么解决，怎么凑齐解决问题所必不可少的那一组条件。要知道，那时工业、城市、财政都帮不上忙。不是不想帮，是想帮也没那份能耐。

逼到墙角上，1979年重回制定农村政策岗位的杜老，转过来在问题里寻找解决问题的办法。饭不够吃，挨饿最多的还是农民自己。农民不想吃饱饭吗？没有那回事。农民不但要吃饱，还屡屡希望、要求为吃饱肚子、过好日子而让他们多下力气搞生产。别“三农问题”说得个朗朗上口，就以为农民是一个问题。农民不是问题，不但从来不

是，还是解决问题靠得住的力量。真正的问题，是在我们生产关系和上层建筑里，充斥太多捆绑农民手脚、妨碍生产力发挥又自以为正确无比的安邦治国“妙计”。

杜润生眼睛朝下的工作习惯，应该就是这么来的。余生见识也少，不过印象之中，像他这般位高权重的领导干部，对底层自发行为如此兴致勃勃，如此渴望从中学点什么的，实在少见。说来奇怪，列宁文章几十卷，但到了我们这个地方，最广为人知的居然只有一句，“小生产是经常地、每日每时地、自发地和大批地产生着资本主义和资产阶级的”。思维定式之下，“自发”总是坏的、危险的。不少人的为官之道，似乎天生下来就要与一切自发倾向做斗争。

多年批判包产到户，以致党的十一届三中全会启动中国改革之际，在附加通过的农业文件里还留有“不准包产到户”的戒条。此时，若换其他够级别的人物主持农村政策制定，能有什么作为？何况杜老还犯过“历史错误”，他当年所犯错误，恰恰就是对过快、过急推进集体化持保留态度。好不容易重回岗位，再犯右的错误，知道不知道后果严重?

杜老顾不上明哲保身，解决问题要紧。1979年初他重回国家农委工作，职务是排名靠后的副主任。是年3月，杜润生受命主持七省三县农村工作座谈会，专门研究责任制。背景是底层发生又一波包产到户，但各地以及中央机关意见分歧，有反对，有支持，有观望。时任国家农委主任以及排位在前的副主任——今天讲起来那可都是杜润生的“老板”——对包产到户皆持反对意见。会议开到中途，当时中央主席莅临讲话，强调发挥集体优越性。也在会议中间，《人民日报》发表著名的张浩来信，批评安徽、四川已出现的责任制，要求“引导”重回集体。

底层要突破、上层不赞成，杜润生夹在中间。磨来磨去，杜老只有妥协。不过“杜式妥协”很特别，他硬是把下面这句话写进了会议纪

要："深山、偏僻地区的孤门独户，实行包产到户，也应当许可。"真是一手绝活：都孤门独户了，人家要包产到户，总不好反对吧？杜老看勉强可被接受，又加一句，对（非孤门独户情况下）群众搞了包产到户的，"如果一时说不服，也不要勉强去纠正，更不能搞批判斗争"。30多年过去了，把这段神来之笔翻出来细读再三，让我领悟，如果改革免不了妥协，那妥协也可以分两种。一种纯粹和稀泥，除了"正确的废话"，什么实质的改革推进也没有。另一种为推改革而妥协，开不了大门开中门，要是连中门也开不了，那就先开他一个小口子。底线是，保护实践自发的改革实验，让结果来说服人、教育人。杜老是达成后一类妥协的高手，他最为出彩之处，是重视、欣赏、爱护来自底层的自发实践。且不论他那一辈共产党人"不唯书、不唯上、唯实"的非凡勇气，若不是对农村底层故事了如指掌，哪里能够信手拈来，波澜不惊就写出孤门独户那寥寥二十几个字？

自发倾向里当然什么都有。还以底层冒出来的包产到户为例。土地刚刚包到户，但耕牛还属集体经营，结果家家抢着用牛，又都不好好喂，造成一批耕牛死亡。承包年限多长不明确，老乡担心政策变，用化肥多、施农家肥少，"掠夺式种地"。包山林的担心政策回收，干脆先砍树卖钱再说。家庭为本，多得激励农民多劳，有利生产，但对病弱之户，想多劳也无能力，出现新的贫困户。还有超越一家一户范围的水利公共设施，如何协调利用、如何组织维护？诸如此类，问题一个接一个。以解决问题为导向，要直面在解决问题中出现的新问题。改革路上到处有"问题串串"，常常是引出来的问题比解决了的还要多。

杜老的应对，还是在新问题里发现解决新问题的办法。他相信一条哲理："问题"给人带来损伤，也逼人奋起寻找减轻损伤的办法。中国如此之大，能干的人哪里都有，只要眼睛向下，问题之处常常就有解决问题的努力与办法。杜老自己带头下去调查，也要求农口团队把

调查研究作为制定政策的基本功。不但调查问题，更调查底层冒出来的能解决问题的点子和措施，衡量、选取可为全局所用的管用办法。

不过几年时间，中国靠责任制突破多年粮食严重短缺之瓶颈，靠多种经营、开放务工经商为数亿农村劳力打开增加收入之门。今日回首，说农村变革为后来中国经济腾飞奠定了一个基础，当不为过。其间，杜老主持制定的农村政策，没有哪一条、哪一款是坐在机关里拍脑袋想出来的。杜润生“出品”的农村政策，不是发明，只是对底层经验的发现、集中和提炼。他领导的九号院，其实不过是农村改革实践经验的一个加工场，所做工作无非是去伪存真、去粗取精、由表及里、由此及彼。如果非说也有发明，那至多是几个新词——家庭联产承包责任制、疏通流通、土地转包、“允许自带口粮进城镇务工经商”，等等。每个词的内核，都是经过提炼的、浓缩的以便在上层建筑被接受和认可的底层经验。

不以物喜，不以己悲

杜润生决不接受对他自己所做贡献的赞誉。那本值得后人读之再三的《杜润生自述》（人民出版社2005年8月出版），据说封底清样原来印有“中国农村改革之父”字样，被杜老看到，一笔勾掉。不知谁是这段广为传播的佳话的现场见证人，不过读来令人觉得千真万确，杜老风范不允许他做出别样反应。

杜老平生当然是位难得一见的谦谦君子。几年前《经济研究》杂志要笔者为他的自述提供书评，我想不出恰当词语，只好从苏格兰伟大学者休谟的传记里，引出一句“人贵述己而不自诩”来予以概括。不是吗？那么一位毕生关注农村和农民、又被历史证明其所谓“错误”不过是先见之明的老人，回忆认知中国农村的来龙去脉，却没有一句自诩之词。反之，他诚诚恳恳地说：“我的思想从来是在农民的自发行

为、地方的选择和历史经验的教育下逐步形成和变化的，绝非先知先觉的‘一贯正确’。”（马国川：《杜润生：要给农民自由权》，载于《财经》2011年第1期）

不过，把“中国农村改革之父”一笔勾掉，却不是因为杜老的谦虚。凡了解80年代中国改革开放决策体系的，都知道在事实层面，杜润生就不是也不可能是农村改革之父。离开党中央，离开邓小平、陈云等领导人，“1号文件”就算写得出来也发不出去，何况中央文件从来都是在中央领导下准备、审议、通过、生效的。杜老当时的正式职务，是中央书记处农村政策研究室主任，在建制上对中央书记处负责，上面还有政治局和常委会。到杜老逝世，吊唁通知里标有他一生的最高职级，不过是写入括号的“正部级”——怎么说离改革之父的地位还远着哪。

我的理解，倘若杜老真是一言九鼎的农村改革之父，要东就东、要西就西，他对农村改革的贡献，反倒没有像后来实际呈现的那么大，他的思想和生命，也没有像后来实际展开的那么精彩。听来觉得比较妥帖的称誉，或是吴象所说“农村改革总参谋长”（吴象：《杜润生：农村改革的“总参谋长”》，载于《炎黄春秋》2012年第7期）——他参与决策，却并不是最后拍板人，其主要职责是为决策拍板做好一切准备。

杜老深谙决策之道。情况要明，又做不到全明，所以要尽可能掌握全部相关的实际情况。判断或偏，要仔细反复推敲，把最接近正确的判断，扼要表达清楚。拍板时分，难免有一些担心与顾虑，要备下针对性强的说明，避免问到答不出，白白错过决策窗口期。建议方案不可只有一套，最优、次优、次次优，反正多多益善。还要认准即便“科学决策”，非理性元素还是免不了飞来飞去，有备为上。更要对政策出台后可能的各方反应，预作估计、预想化解办法。难度最大的，是明白农村事项与全局的关联——1980年长期计划会议杜老说动

国务院领导人允许贫困地区包产到户的，正是减轻国家返销粮负担，不让农村落后地区拖后腿翻两番。机缘巧合，80年代让我等后生一窥中央农村政策形成过程，才知道那一出大戏，“总参谋长”不是好当的。

国家权力在杜老眼里，从来是一件公器。过去的教训让他明白，底层农民自发动作再精彩、地方选择再对路，若不被中央政策吸纳，不能获得全局范围的合法地位，那就无从制度化解决问题。杜老对照亲历事件问：“为什么60年代有20%~30%的生产队已实行包产到户，却未获成功，而80年代的改革就能风行全国，从而振兴了农业？”他的回答，“一种关系大局的制度形成，需要有群众创新加上政治组织支持这两方面的因素一起发生作用。”（《杜润生自述》第127页）这样看，国家权力诸种必要职能当中，很重要一项是提供合法化服务——把底层自发解决问题的办法，加工、完善成全局政策与法律，避免饿得不行搞“权宜之计”，吃饱了饭再折腾。

从制度演化的角度，要根本解决问题，国家权力不可或缺。不过，权力有副产品，带有极强的腐蚀性。杜老对他帐下的年轻人，别的都不怕，就怕受权力侵蚀。比之今天，上层建筑特别是中央机关，80年代多少还笼罩着较多神秘性。官本位悠久的传统里，神秘也是特权来源。小本本上记几个大领导的电话，能唬一大片人哩。杜老对此防得紧，农村发展所自成立起，他就规定不走行政级别、不走官道，行科研体制。他还特别不喜欢年轻人接触高层就跑到外面吹嘘摆谱。他花很多时间与年轻人在一起谈天谈地，不过谈来谈去都是农民、农村和国民经济，从来不扯级别、升职、待遇、房子，仿佛根本就没有那些“实际问题”。他关心年轻人，着眼点是思想、情操、认知能力。真有妨碍工作的困难，他会派得力干部一锤子解决。反正80年代杜老领导的九号院，风正气清，有口皆碑，从来没有“诱以官禄德”那一套。也是种豆得豆吧：杜老90大寿讲得最开心自豪的一句，是九号院“没出一个贪官”！

古人所云“不以物喜，不以己悲”，杜老是做到了的。50年代中期他与邓子恢一起被批评为“小脚女人”，革职改行到科学院。当时杜老的精神状态，后辈无缘亲见。不过读吴明瑜的回忆，杜老为保护科学家不受冲击，提出知识分子已经实现“初步红”。他还与张劲夫一起，当面向毛主席提出在科学院自然科学家范围里不打右派的“大胆”建议（钱吴平：《杜润生：不仅是农民的朋友》，载于《南方周末》2015年10月19日）。杜老应该没时间为己而悲，否则连自家是不是红都说不好，怎么还管人家红不红呢?

到了80年代改革开放，杜老之红当无问题。上上下下的信任、欣赏、赞扬与推崇，久久围着杜润生。他逝世之后，网上传来多少发自肺腑的溢美之词，不少在当年就有耳闻。不过杜老属于“越受赞、越谨慎”那种特殊材料制成的大写之人，从没一点志得意满，更不见丝毫盛气凌人。遇到赞扬实在躲不开的场合，他会自我调侃一番，切换题目而言他。“个人还能做多少事？”“我不过是农口的一个符号”——是这位老人家不以物喜的证言。

孰料杜老究竟红还是不红，后来又成为问题。据他秘书刘伯庸记录，1989年7月14日下午5点25分，杜老在九号院他自己办公室里，信笔写下“洛阳亲友若相问，一片冰心在玉壶”。写时老人家神色异样，“他的眼眶湿润了，泪水开始聚集并在眼眶里打转”，“他哽咽着，用两只大手不停在自己的脸上擦着，抹着”。伯庸跟杜老多年，从没见过老人家有这等神态，于是那一刻就永远印在他脑海之中（刘伯庸：《一片冰心在玉壶》，财新网，2012年9月2日）。2015年10月23日在八宝山，我和伯庸排在一起等着向杜老最后鞠躬告别，我问他那件事是怎么个由来，伯庸说在上苍也为之动容那一幕之前两天，1989年7月12日，杜老接到解散农研室的正式通知。

杜老不会哭自己。他哭的是失去农研室这个平台，还怎么继续工作？历史好吝啬，满打满算只给杜润生不到10年时间，可要解决积重

难返的农村问题，还有多少工作要做！别的不提，就是广受老乡欢迎的家庭联产承包责任制，“长久不变”也还没完全落实。1988年夏天在贵州遵义，杜老最后一次组织全国性农村政策研讨会，细听湄潭试验区汇报，对农村内生的“人口变动重分承包土地”机制有深刻理解，也支持把“增人不增地、减人不减地”的湄潭经验，相机推向全局。可惜转到来年，形势已容不下那些改革细活，甚至连九号院也被列入解散之列。

我自己见过杜老神情异常，是1993年。那时我还在UCLA（美国加州大学洛杉矶分校）读书，受（林）毅夫之邀，回国参加北大中国经济研究中心的筹办研讨。到杜老家探望，谈着谈着，老人家谈到曾有人不同意给他办重新登记——那意味着开除杜润生的党籍！后来陈云同志出面讲话，才制止了这出如果办了“将来还会平反”的荒诞剧。杜老讲到这段时，神情痛苦、几近落泪，为我多年接触老人家所仅见。他难道是为自己伤心吗？我想不是的。黄钟毁弃，瓦釜雷鸣，我们这个伟大文明还怎么吸引优秀分子为之努力奋斗？

《杜润生自述》的下篇，以约占全书一半的篇幅，收录杜老离开农研室领导岗位之后的文稿。远离权位，他关注的问题还是一以贯之。如果说有变化，那就是视野更广阔、言说更直白。阅读这些文字，让我们知道，晚年杜老不以物喜，不以己悲，唯常怀其忧。忧些什么呢？他忧农村改革裹足不前，忧留乡农民数目太多，平均生产率低，难以持续提高收入。他也忧进城农民权利无保障，农民工难以解决农民工自己的问题。杜老更忧中国过不好市场关、民主关，在现代化路上走歪。

文字之外，晚年杜老还留下不少闲闻逸事，展示他的胸襟。印象至深有三件：一是多年住院的他，时不时一觉醒来，以为还在九号院，嚷着要护士赶快招呼有关人员来开会；二是有次杜鹰贴着他耳朵报告粮食增产，杜老听得笑出声来，竖起大拇指喃喃自语“粮食增产、

粮食增产”，一副当年听汇报时的“杜主任神态”；三是2007年春，高文斌在病房拿出一张字条让前来探视的后生传看，但见杜老手书，“你们要协助（王）岐山同志管好金融”。读罢忍不住摇头：老人家不知道他的弟子早就东西南北、干什么的都有吗？像区区在下在学校教书，哪里会懂金融，有心协助也帮不上忙。不过大家懂杜老，他在位是正能量、离岗还是正能量，不论个人荣辱，杜老永远是推进国家现代化的正能量。于是几位后生一起对静卧病榻的老人家连连点头，协助不了也努力协助。

杜老95岁前后，健康状况下了一个台阶。大家嘴上不说，其实很担心老人家随时离我们而去。但过了那道坎，杜老身体稳定下来，过了一个生日又一个生日，让大家觉得他似乎再也不会离开。没想到，102岁的杜老在人们各忙各的时候，突然平平静静地走了。更没有想到，那么多从来没见过杜老的年轻人，一样为老人家离去由衷伤心难过。我任教的北大国家发展研究院，也就是杜老生前一直支持、鼓励的北大中国经济研究中心，一群同学一定要送花圈，一定要到吊唁现场与杜老做最后告别。他们都是“80后”，有位农村来的孩子讲得真切：没有杜老的奋斗，我们会是另一种命运。这让我相信，在有机会直接受教于杜润生以及更多没赶上那个机会的人们的心目中，杜老风范长存。

---

1. 本文原载于2015年11月9日《经济观察报》。——编者注

神采飞扬杜瑞芝㊟

杜瑞芝先生是2012年11月22日辞世的，高寿93岁。每次想到他，我心目中总是一位神采飞扬的老者形象。这位在20世纪80年代被称为“小杜主任”的广东农口领导人，留给我等后辈的感觉，永远是真诚、执着而又淡定。难忘他的眼神，那里时不时会透出一股什么都看得明白、什么都不怕说出来的勇敢。也喜欢听他讲话，总是那样的风趣又直言不讳。

最后一次在北京见到他，是2008年7月18日在纪念农村改革30周年的论坛上。选在那一天，是因为那天是杜润生的生日。杜老向来不赞成给他祝寿，所以这些年来，原农口搞改革政策的一批人，总在这天找些名目聚一聚，不算祝寿也表示由衷的庆贺。改革30年纪念，更有好好聚一聚的理由。

那天的论坛是前辈们一个接一个讲话，回顾农村改革的风风雨雨，精彩之见纷呈。轮到杜瑞芝，只几句平实之言，就把农村改革的全貌勾勒得一清二楚。他说：“改革是一个上下互动的结果。最大的动力是农民的肚子问题，但如果没有邓小平这个权威的支持，最大的动力也动不起来，没有权威是不行的。而且，没有大家的互动、合力、推动，也不行。”

这里第一个意思，是杜瑞芝认定农村改革的原动力来自“农民的肚子问题”。肚子有什么问题？就是原来人民公社那一套，连种地的人也吃不饱！讲优越性成套成套的，但就是吃不饱。“饿则思变”，包产到户从底层发轫。

底层冒出来的变革，很重要。“但如果没有邓小平这个权威的支持，最大的动力也动不起来”。这是第二层意思。为什么？底层的办法固然可以解决问题，但没有合法性。不合法，顶多是地方性的权宜之计，普及不了、长久不了，最后还是不能解决体制问题。

第三层意思，“没有大家的互动、合力、推动，也不行”。这里的“大家”，就是夹在从底层的自发变革，直到中央给予合法承认之间的中间层。也就是像他自己那样的地方农村工作干部，以及以杜老为代表的中央农村政策制定部门的负责人。中国实在太大了，到底实际情况是什么，对底层冒出来的现象怎样梳理、怎样分析、怎样集中表达，没有合适的中间传导机制，“也不行”。

短短一席话，就把中国农村改革何以发生、发展并取得实质性突破，概括得一清二楚。没有丰富的经验与感受，没有对反复出现过的现象持之以恒的琢磨和思考，怕是讲不出这么一篇话来的。况且，讲话的杜瑞芝，已是89岁高龄的老人家。大家不由得赞叹他，宝刀未老、神采依旧。

我早就领教过这位南粤农村政策第一把手的过人功夫。那是20世纪80年代早期，一个中国改革风起云涌的年代——底层尝试此起彼落，高层权威变法图强，中间层忙得个不亦乐乎。大时代的机缘巧合，让包括区区在下的一批下过乡、上了大学的“小年轻”，有机会到杜润生领导的农村改革参谋本部参与政策制定。

杜润生搞政策的办法很特别。本来他自己就是执政党内最熟悉农民和农村问题的头号专家，多年前与邓子恢一起坚持的观点，也早被实践证明更接近真理。不过，肩负政策制定的重任，杜老从来没有在任何一个问题上有哪怕一点点的自以为是。相反，他决不放过一个机会，争取了解更多实情，倾听不同的见解和判断。

这解释了为什么在他的文件班子中，总也缺不了从地方请来的行家里手。中国的一个省区，比很多大国还要大。加之各地发展不平衡，常常面临极其不同的问题和解决问题的条件。倘若脱离各地情况搞“中央政策”，那结果不是以偏概全，就是容易沦为空话和套话。杜老的办法是不但自己下去调查，派员下去调查，搞出来的文件征求地方意见，而且从地方上精挑细选几位既熟知情况又有见地的地方大员，充当地方在中央政策班子里的“常年代表”。就我所知，整个20世纪80年代，没有哪项重大的农村政策是在没有地方代表参与的情况下搞出来的。

杜瑞芝就是那时中央农村文件起草过程中的“广东代表”。他真的实至名归。第一，他熟悉广东、经验丰富。自1950年南下广东工作之后，除了“文革”中有几年受冲击、靠边站，杜瑞芝历任地区书记和省农委领导，一直接触广东农民、做广东农村工作，对那里体制和政策演变的来龙去脉和成败得失，了然于胸。第二，他的个人风格鲜明，叙述实情、表达意见从来心直口快，直来直去不拐弯。第三，他和杜老一样重调查研究，对广东的新情况、新问题、新机会，总有第一手的观察和来自前沿的感受。

那时最大的挑战，就是被农民的肚子问题逼出来的包产到户，怎样才能得到中央的合法承认。地方承认早有了，但开始只在少数省份，如安徽、四川、贵州、内蒙古，否则也不会流行那句民谣——“要吃粮，找紫阳；要吃米，找万里”。但广东作为最早开放的地方，在农村改革方面却并没有走在前头。原因不是农民没意愿，而是上层建筑里有认识分歧，很多干部怕动了人民公社会犯错误。

早在1979年由刚出山的杜老召开的国家农委七省座谈会上，杜瑞芝就提出“包产到户的口子放开点”。可当时中央主政的基调还是“不许包产到户、不许划小核算单位、一律不许分田单干”，所以这个意见没有可能成为主流。在广东，不但发达地区对此顾虑重重，一些落后区

也拒绝开个口子先试一步。“方向”压倒了“产量”，解决农民肚子问题难上加难。

关键时刻见功夫。据张敬东的《广东农村改革纪实》记载，1980年杜瑞芝分别在湛江、惠阳做了大量调查研究，求事中之理，又敢于据理力争，“自觉不自觉地同农民站在一起，向包产到户这个禁区冲刺”（第35页）。他的观念冲刺有几个特点：一是非常实，立论基础总是翔实可靠的真实现象；二是语言生动活泼，善于说服人；三是坚持真理，特别是有勇气当着上级领导的面讲不同意见。当年广东官场的风气看来很不错，讨论政策问题允许各说各的话、各唱各的调。

谨从张敬东的书里摘几句杜瑞芝当年的言论，看今天的读者还能不能欣赏这些当年之“佳句”：“单干风是对极左路线的惩罚，也是对官僚主义、主观主义的惩罚”；“一不叫人吃饱，二不叫人说话，以穷为纲”；“越‘左’越穷，越穷越‘左’，恶性循环”；“过去搞到没饭吃才符合政策，现在搞到有饭吃又不符合政策”；“形势好不好，就看吃饱不吃饱”；“大家都说包产到户不好，我也说不好，但它比起逃荒、饿死人好一些吧”；“对新情况一知半解，对老经验一往情深”；“坐在机关疑无路，下到基层又一村”；“问需于民，问政于民，问计于民”。这些话，有的是农民说的，基层干部说的。不过到了杜瑞芝这样级别的官员，敢转述、敢向比他更大的官转述这些看似“出格”的言论，难能可贵就是了。

我最欣赏的一句是，“大家都说包产到户不好，我也说不好，但它比起逃荒、饿死人好一些吧”。须知杜瑞芝是1937年参加八路军、1938年加入共产党的老革命，新中国成立后一路土改、合作化、公社化、“大跃进”、反右倾搞下来，一直受毛主席教育。要是连他也天生就认为集体化不好、包产到户好，那才叫一个怪！杜瑞芝和他的大多数同志一样，开始也认为包产到户不好。但他与他的不少同僚有一点区别，那就是一旦“大家都认为好”的体制在实践中碰了壁，特别是发

生了逃荒、饿死人这样在逻辑上似乎根本不该发生的惨剧，“常识性判断”就在他的思想里抬头：包产到户不好，但总比逃荒、饿死人好一些吧？既然好一些——对农民来说好很多，甚至是生死之别——多看看不行吗？不要硬纠硬扭不行吗？从中吸取制定新政策的元素不行吗？

因为不习惯做记录，我记不下杜瑞芝到北京参加文件起草时发表过的观点。不过，那带有鲜明杜氏风格的讲话，总是记忆里最有神采的片段。好几次，多少天泡在字斟句酌修饰文件提法、身心俱疲的杜老，也被杜瑞芝的话逗得开怀大笑。在场同意还是不同意他观点的，大家都享受杜瑞芝的妙语连珠。在那个圈子里，当年他被尊为“小杜主任”，显然不只因他的姓氏，而是他的为人、思维与语言风格，与老杜主任——杜润生先生——是那样的一脉相承。

广东实践对农村改革下一个重大政策的出台，贡献就大了。原来包产到户普及之后，农村大量劳动力解放出来，以什么方式组织经济，发生了新问题。广东高要县（现肇庆市高要区）有位陈志雄承包了公社亏损的鱼塘，因为水面大，用工多，搞了雇工经营。理论挑战立刻来了：雇工不是资本主义剥削吗？1981年5月29日，《人民日报》发表陈志雄包鱼塘的调查报告，还前后共发表22篇文章，组织了连续讨论，把实践中无可回避的问题提上了日程。

当时广东有两位理论家对此持批判立场，写出报告说“陈志雄的经营方式同旧社会实在没有什么差别”。新华社一个记者据此写了内参，登在赫赫有名的《国内动态清样》上。结果引出好几位大领导的批示。胡耀邦批给杜润生要他“注意并提醒广东省委”。杜老随即批给“瑞芝并仲夷同志，此事请酌处”。赵紫阳有个口头反馈，“承包鱼塘可以么，多收点鱼税银子就是了”。胡乔木批得很严厉，“仲夷同志：附上材料一份，不知确实性如何，如果属实，不知省委怎样看法？我个人认为，按这个材料所说，就离开了社会主义制度，需要作出明确规定予以制止和纠正，并在全省通报。事关农村社会制度的大局，故提请

省委考虑”。万里看到之后，批了一句给吴象，“此事请调查研究，对农民发展商品经济的积极性要珍惜和保护，不可轻易用老框框来套”。

陈志雄当时只雇了一个全日制工人，外加400个日工，养的鱼深受市场欢迎，所得交了承包费又缴了税，也给人工发了薪水。就这么一档事，却引来几位中央政治局委员判断相左的批示，一下子把广东放到了风口浪尖上。好在胡乔木的批示虽尖锐，但也留下了一个前提——“不知确实性如何”。所以当时广东省委第一书记任仲夷责成杜瑞芝再组织调查。小杜主任高压下受命，派省农委再到高要县实地调查，结论是利大于弊，“不能和资本主义经营方式完全画等号”。杜瑞芝签发的这份报告逐级上报后，就没有发生“全省通报、制止和纠正”。

后来邓小平对芜湖“傻子瓜子”也表了态，主张“不要动他”，看一看。因此1983年中央“1号文件”对农村雇工人数超过了标准的，定了“不宜提倡，不要公开宣传，也不要急于取缔”的方针。再过三年，1986年的中央“1号文件”(注)本来对此要有更明确的说法，但高层看法还有分歧，于是“再看看”，直到1987年的中央“5号文件”(注)，才写上“允许存在，加强管理，兴利除弊，逐步引导”。再过一年，中国修法，终于确立了私营企业的合法地位。

回头看，这里也是一个有效的经济组织方式，如何取得合法承认的大问题。还是“杜瑞芝定理”：底层第一线的“闯”很重要，总是先生孩子，再取名字；邓小平代表的中央权威更重要，否则永远合法不了；但没有包括杜瑞芝本人在内的努力，也不行，因为倘若传导有误，失之毫厘，谬以千里。在中国，“不唯上、不唯书、唯实”，说就不易，遇到重大问题还坚持，更难。

1983年12月，杜瑞芝到北京参加全国农村工作会议，发言中讲到雇工现象，“我们正处在多种经营方式的过渡时期，劳动力、资金、技

术、资源等多种形式结合的过渡时期，变化无常。上午我被人雇，下午我雇人；我是你的雇主，你是我的雇主。情况错综复杂。农民对此并不感到有多大问题。如果说有些紊乱，我看就是一些知识界提得高，并且搞乱了。现在要拨乱反正”。就是拿现代经济学来衡量，他讲的这层点意思也大有新意。那个时期，“小年轻”们与杜瑞芝有过多次交谈，深受他风格的感染。我自己想，别的管不了，最起码也决不要当其实没有多少知识的“知识界”里的一员。

还有一个值得记下的现象，是共产党大官对市场的态度，常常一分为二、截然不同。2008年纪念改革开放30年，我在《邓小平做对了什么》一文里提过这个问题，为什么像邓小平这样大权在握，分明拥有一双看得见的手的政治家，反而很早就体认到市场经济里“看不见的手”的能耐?

杜瑞芝也是一个大官，一辈子在各种权位上工作，开各种会议，做各种报告，下各种指令，一直生活在计划指令体制的轨道上。他好像也从来没修过“市场导向的经济学”。可是很奇怪，杜瑞芝对市场机制之所能，还是有比“知识界”更清楚的见识。他的秘书记下一件往事，1980年3月杜瑞芝到湛江调查，在一个农村集市上看到番薯堆积如山，外来客商正在与农民讲价钱，但当地供销社的同志却不准番薯外卖，说要打击投机倒把。杜瑞出面劝阻：“什么投机倒把？是他们救了农民的命！不让他们把番薯运走，就卖不到好价钱，还会烂掉，受害的还是农民。”（同上引书，第36页）——不知何故，如此简明的逻辑推理，不少部门和官员到今天也掌握不了。

稍微变化一下，麻烦就更大了。我们知道，市场放开之后，价格可能上扬；上扬的价格一般会刺激生产和供给，但需要有一个时间过程。改革身处那个当口，该如何是好？还讲广东的鱼，多年低价派购，养鱼的没有积极性，越派购越少，弄得广东这样的地方“食无鱼”。杜瑞芝主张放开鱼市、取消派购。可实施之后，鱼价冲上来的时

候，骂大街的还真不少。“阵痛”之下，退一步前功尽弃，杜瑞芝的主意是坚持放开，同时在远离广州之地发展养鱼基地，用广州的高鱼价“动员”供给的增加。仅两年时间，广东就从“吃鱼难”转为“南鱼北调”，后来赵紫阳推进农副产品的市场化改革，十分看重广东的经验。

杜瑞芝1985年退居二线，当了广东省顾委副主任。此后我们去广东调查，他还很愿意见见我们这些小朋友。有一次他还请我到他家里。那应该是省委干部的院子，他的家当然比一般老百姓的大，但也不那么离谱。印象深的是他家的“沙发”，全部是用木头或竹子做的，兴许是广州太热的缘故吧。客厅里摆有不少盆栽，满眼翠绿翠绿的。其他摆设很是简朴，和杜老北京的家差不多，案几上也是材料和书籍，主人关心的也是新情况、新问题、新看法。这一老一小两位杜主任，方方面面都是那样相像。有机会近距离接触到这样的人物，是我辈一生之幸。

---

1. 本文原载于2013年3月18日《经济观察报》。——编者注
2. 指1986年1月发布的《关于一九八六年农村工作的部署》。——编者注
3. 指1987年发布的《把农村改革引向深入》。——编者注

广西路上悼念科斯㊟

9月3日从早晨开始不断有电话来。这是很少有的现象，现在大家多用短信和微信，不会一个接一个拨电话的。当然有不寻常的事情发生——芝加哥大学公告，科斯教授于2013年9月2日逝世，享年102岁。来电话的编辑和记者，问我知道了没有，然后就约稿写悼念的文字。

怎么会呢？不久前长沙的朱锡庆还一起相约10月到上海看科斯，这位102岁的老人家要来中国！我甚至想好，这次见到了科斯，一定求他为我开一张“路条”，以便下次再到芝大图书馆去时，有权阅读那些令人兴致盎然的“Coase paper”（科斯的论文）。那是年轻的科斯留下的文档，包括当年还是本科生的他，从英国到美国实地观察企业写下的笔记和书信，以及后来为深入研究马歇尔而收集的传记资料。2009年我到芝加哥看望科斯，先去了他所住的老年公寓，然后才到芝大图书馆。可惜到了那里才被告知：根据授权，要借阅科斯文档，须有科斯本人批准的条子。不好再回头打扰这位百岁老人，那就下回吧。

不料再也没有下回了，这实在令人神伤。又不能马上伏案写下点什么，因为早就答应了燕山大讲堂，要与网上约来的读者做一场讨论。好在主持人现场问及科斯有关“思想市场”的论述，让我有机会在第一时间里追思科斯，以及他那些平实无华的叙述带给我辈永远不会忘记的教益。

接着还要去广西玉林。那里一个中小企业论坛相邀讨论经济转型，还说有一批农地转让的实例可供细看细问。可是飞去北海的途中，连一个字也没有写下，因为翻开了《论经济学和经济学家》（罗纳德·H.科斯著，上海三联书店2010年版。这是芝加哥大学出版过的科斯的两本文集之一），就再也放不下来。也许读科斯就是对他最好的

纪念吧。不过科斯的文字才有这等力量，它让你思绪宁静、态度客观，但又联想丰富、观点激荡。无论如何，这样的作者不会离他的读者而去，他永远不会离去。

甚至在纯粹的中国现象里，我们也可以看见科斯。我是第一次来玉林，但与之相邻的梧州，却是31年前我和几位大学同学在毕业前做过农村调查的地方。此次从北海机场一路过来，到处青青翠翠，植被很好，看来当年农民垦山种木薯以济温饱的那一页是翻过去了。当地的中小企业极其活跃，本土生长出来的大公司玉柴在业内也响当当，加之临近东盟市场，工商业是搞起来了。农民转工有门路，村子里怎么样了?

看到的、听到的却对不起来。由于人均耕地很少，在工商业收入的比较下，务农不挣钱，所以不少农家已不再认真务农。但同时，把细小的地块转出来，由种田能手或农业公司接手，却遭遇不小的困难。“许多农民心存疑虑，担心农地转让会丢掉他们的土地承包权，宁可粗放经营甚至不惜撂荒弃耕，也不愿将土地流转出去”。玉林是怎样克服这道困难，启动农地转让的，是我们此次考察的一个重点。

这难道不是科斯毕生关注的问题?大家知道，科斯对经济学的贡献在于“把交易费用引进经济分析”，或如他本人所言，他的工作是“通向分析正交易费用经济体的垫脚石”。走在科斯这条路线上，那些节约了交易费用的制度安排——产权、市场、企业以及拥有合法强制力的政府——才一一被纳入经济学家的视野，真实世界里在制度结构约束下的人的行为，才有机会得到理解和阐释。

也是在本次玉林中小企业论坛上，关于经济走势的看法起了争议。我的看法是，不论悲观与乐观的判断多么大相径庭，总有一个共同点，那就是它们不过都是“观”而已。未来的经济走势究竟怎样，不取决于“观”，而取决于“行”，取决于特定约束下人们的经济行为。不

断降低制度成本的约束占主导，中国经济是一种前途；制度成本居高不下，中国经济将是另一种命运。

---

1. 本文写于2013年9月。

为什么金融观念很重要[注]

结识王巍多年了。每次和他见面，讨教金融市场和企业活动的实情，总是很有收获。他的语言表达有特点，能把复杂的事情讲清楚，还能把故事和道理讲得极其生动。这位浸淫市场多年的实干家，从来没有因为学院里的书生朋友不解实情而懒得对你讲明白。他挺有耐心，总记得他叙述时一副诲人不倦的模样。

也常有令人意外之举。2012年年底参加他参与组织的一个读书会，开场前看投放在墙上的视频，才知道这位老兄已经在天津、北京、苏州等地创办了数个金融博物馆。说是访问华尔街金融博物馆时受到一点“刺激”，回来就筹划办中国自己的。从画面上看，金融博物馆挺像样的，定位于民办公益事业，分文不取向公众开放。北京的金融博物馆在朝阳公园内，哪天一定要去体会一下。

几周前，王巍的助理小渔童女士传来他的一部书稿，《金融可以颠覆历史》（中国友谊出版公司2013年版）。这倒不意外，因为王巍早就在商学院任教，我也曾经耳闻选他课程的同学对他任教水准的定评。这也符合我喜欢的传统：遥想古典时代，在格拉斯哥和爱丁堡的咖啡馆里，商人、工匠、学者和神父打成一片，切磋交流，讲起来还是古典政治经济学之所以在那个经验主义氛围里诞生的条件。王巍有实战经验，讲话言之有物，何况为了办金融博物馆，他和他的团队先要梳理金融脉络，下过功夫，于今用文字写下来，当然是可读之物。

翻开书稿，不久就读到，“我们需要一个启蒙，金融观念的厘清是唯一的起点。这本书就是面向创业者也包括企业家和金融家们讲述金融历史和观念的”。我想，这是作者的明志之句，需要呼应一下的。

为什么金融观念很重要？据作者之见，“缘于我们有太多的金融观念还是似是而非。建立在这些糊涂观念基础上的思维模块更是混沌不清，却是当下常常潜意识地支配着我们的金融思想”。这是说，深藏在人们观念里的“想法”可不是无关宏旨。观念影响思维模块，作用于金融思想。思想受了影响又怎么样？那就表现于行为，因为人的行为讲到底就是不断地选择，其中思想的选择——做什么、不做什么——常常是实际行为的第一步。

这些我都同意。或可加以补充的是，观念一旦流行，不仅影响自己的选择，还影响到他人——很多很多他人——的选择。直追下去，可以影响社会经济的走向，甚至让很伟大的文明在很长时间内岔到一条歧路上，多少年也走不出来。

由此看，观念至关紧要。由此我们也更加理解本书的取向：金融事件固然重要，金融人物固然有趣，金融故事固然传神，但是，最要紧的还是有正确的金融观念来充当灵魂。否则，依托含糊不清的思维模块搞推理，受错误金融思想的支配解读过去、现在与未来，人们就还是摆脱不了可悲的路径依赖。

这就带来了新问题，从哪里才能获得正确的金融观念？把这个问号想下去，麻烦一大堆。从根本上，“正确”本身就是问题。公说正确，婆也说正确，究竟谁才算正确？这个方向想到底，唯有百家争鸣、百花齐放。思想正确不正确，只能在开放的环境里才可明辨是非，才可能在假说、怀疑、推翻、辩驳、验证的无穷尽的思想过程中，不断逼近正确。

读者会说这个答案太哲学化了。那么好吧，我们具体一点，对任何流行一时、大家都以为绝对正确，或不假思索就认为正确的观念，推敲一下吧。拿什么来推敲？拿真实的金融事件（无论历史的还是当下的）来推敲，换一种思路来推敲。这也许接近了本书的主题，以重新梳理过的金融事件和金融脉络来“颠覆历史”——其实历史早在那

里，真正可以被颠覆的，是人们对历史的看法，是蕴含在历史叙述中的观念！

以“格莱辛定律”（Gresham’s Law）为例，那是人们耳熟能详的“劣币驱逐良币”。据查考，这个术语第一次出现在英国1560年有关反对银币成色不足的公告中，相传是对伊丽莎白的通货改革起过决定作用的格莱辛爵士所创（虽然在他的手稿中没有发现相关的叙述）。这个“定律”说，如果多种货币流通，那么成色不足的那种货币（“劣币”）会把成色足够的“良币”从市场上驱赶出去。

从本书提及的在银币中加注了廉价金属的罗马皇帝尼禄，一直到近代英属美洲和西印度群岛殖民地，“劣币驱逐良币”之事时有发生。人们以日常经验推断，似乎市场交易中的那些败德恶行（如假冒伪劣），总是在竞争中具有成本优势而容易打败良行，所以“劣币驱逐良币”，还常常超出通货领域，被应用到更为广阔的环境。比如当下大陆消费者不信任本地牛奶，一股脑儿地出境购买，问以何故，答案一般是“劣奶驱逐良奶”。

但是，如果把时间拉得很长很长，上述“定律”就难以验证了。我们不妨问，尼禄皇帝的劣币于今安在？当然早就没影了。其实，自古至今，中外劣币何其多也，但没有一种货币因为劣而在历史上站住脚的。进入法定不可兑换的纸币时代，造劣币连廉价贵金属都可以省下的，直接开印钞票就是了。从美国的绿背钞票、魏玛时代的德国马克、蒋委员长的金圆券，以及2009年宣布把10000亿面值的钞票删除12个零当1元用的津巴布韦元，不一而足。但是追问它们于今何在？很一致，长期来看这些劣币通通都消失了。

代之而起的，是良币，至少相对于垮台的货币而言，多少良一点吧。1949年以后的人民币，难道不比金圆券好到天上去了？2010年之后津巴布韦实施的美元化，公道地说，也比原来的津巴布韦币好很

多。不是“劣币驱逐良币”吗？为什么从长期看，反倒是良币驱逐了劣币呢？

从观念里找答案吧。原来一时得逞的劣币驱逐良币，有一个重要的前提条件，那就是“当总流通量不足以满足通货的需求”。也就是说，市场里待交易的商品服务量大，但流通的货币不足。在这个前提下，成色不足的贵金属货币或者纸币，照样可以充当交易的媒介，帮助商品转手，所以照样也被看作“良币”——真正的良币反倒被替代下来，退出了流通。既然“良币”退出，通货更不够，结果就是劣币更受“尊敬”。讲到底，通货就是帮助货物流通的。既然同样可以发挥通货功能，货币成色的足与不足，又有什么关系呢？

问题是，劣币通行会刺激更多劣币的供应。一旦越过某个临界点，通货膨胀就来了。这时，事情就发生了变化，因为市场中人最后总会知道，物价总水平上升，钱不值钱了，或者用中国老百姓的话说，“钱毛了”。此时，可不只是良币退出交易，连“良货”——那些具有保值功能的商品——也开始退出市场。人们偏好抢购、囤积，巴不得把手中的货币全部换成货物。这时，被驱逐的就是劣币本身了。货币当局舍不得劣币吗？人民就一并驱逐货币当局。

讲到底，无论市场还是政治里的欺骗，可以长期骗少数人，也可以一时骗多数人，但绝做不到长期骗多数人。否则，人类早就玩完，经济早就玩完，市场也早就玩完。从长期看，唯有良币才能长久。受这个理念支配的国家、人民和货币制度，才具有长期的演化生存能力。

本书涉猎的内容极其广泛，可以撞击流行观念的金融事件为数不少。若问正确的金融观念从何而来，我想在长期的金融事件与深入的思考之间来来回回，恐怕是一条可取之道。

---

1. 本文是作者为王巍《金融可以颠覆历史》一书写的序。——编者注

为贯中序㊟

认识（文）贯中很多年了。他是这样的朋友：意见不同，可以相争，不但不伤感情，还能增加友谊。中国人讲交情，是在交往中建立的友情。与贯中之交，来来回回差不多都是看法、判断、意见的辨析。不同而和，也算难能可贵。这位素有交情的老友现有新作《吾民无地》（东方出版社2014年版）问世，嘱在下为序，让我觉得高兴又荣幸。

印象最深的是1988年。我当时在杜老麾下的发展研究所工作，贯中则是名满天下的芝加哥大学的经济学博士，回国为论文收集资料。约到一起见面，他问及农村遇到的新问题，我介绍说包产到户被接受，但长期不变还遇挑战，主要是各农家的人口劳力有变化，承包的土地要不要做相应的调整？贯中的反应很尖锐——除非土地私有化，否则这类麻烦将层出不穷。

我摇头。原因不是自己当时在所谓体制内工作，受政治拘束。杜老那个地方，关门讨论问题百无禁忌，什么观点都可以冒，从不打棍子、不抓辫子、不戴帽子。我摇头是以为私有化喊来痛快，真要实行却难以走通。可是要怎样才能明白地说清楚自己的理由，面对逻辑简明、咄咄逼人的贯中，我不免一时语塞。

那时正参与贵州湄潭土地改革试验区的调查研究，不时要去当地出差。想到可能是一个机会，就邀贯中同行。路上时间长，可以讨论得充分一些。到了现场，对土地私有化究竟何难之有，也许更容易看明白。贯中欣然接受，于是就有了那年夏天的湄潭“三人行”——除了贯中和我，同行还有我们所的年轻人刘守英。

记得从贵阳到湄潭，坐的是省农工部提供的一辆北京吉普。那时我学开车上瘾，总有办法哄司机把方向盘交给我。可怜贯中这么一位留洋博士，坐到一个二把刀驾驶的车上，提心吊胆颠簸十来个小时——那吉普车的前灯不亮，入夜后靠跟在路上其他车辆之后借光前行，一旦跟丢，要在黑漆漆的路上等下一辆。途经乌江，在江边小饭铺喝鱼汤，又把我们辣得满头大汗、满脸通红，连话都说不出来。不过贯中真是好样的，不论被折磨得多难受，不同意的，他还是不同意！

途中有一句没一句的讨论，让我们了解彼此看法的同与不同。“若土地清清楚楚属于农民，农民对土地拥有完整的财产权利，那么土地利用会有什么特点，人们的行为会遵循何种逻辑，对经济绩效又有什么影响”？对这组问题，凡贯中看到的，我也看得到；他同意的，我也同意。

有所不同的，在于怎样才能满足那个前提条件。我的保留态度，在于难找一个起点。当时8亿农民，20多亿亩耕地，平分一下就土地私有化了？怎么处理各个农家人口的未来变化？张三去年生的娃分得了土地，李四家明年生的娃、王五家后年生的娃，还能不能分得土地？倘若能，到哪里分谁的去？

至于回到20世纪50年代土改后的产权格局，更缺乏现实性。那次土改倒是一场私有化，即从土地多少不均的私有制，“化”成按人口平均地权的农民私有制。问题是真要搞“土地回老家”，那自土改之后新增出来的几亿农村人口，通通无地，行得通吗？

这还引出一层思考。50年代的土改不是已经化成了农民的土地私有制了吗？为什么今天又有“土地私有化”问题？答案是，当年的农民土地私有制后来又被“化”掉了——集体化、公社化消灭了土改给予农民的私有地权。这样看，靠政治运动“化”出来的产权，本身难以制度化。运动“化”出来的产权，无论叫私有还是叫公有，身家性命永远维

系于运动。我的观点，产权制度之有效性是第一位的。包括以改革“打造”出来的产权，怕也禁不起折腾，长久不了也稳定不了，没法在实际的经济社会中扎根。

是年8月，我们在湄潭调查后到遵义参加杜老亲自主持的研讨会，大家在会上当然还是各说各的，但我和贯中毕竟认真打量过彼此。我要感谢贯中的倾听、辩驳和“挑刺”，逼自己梳理土地产权渐进改革之道。几年后，我在UCLA读书，为文写下对国家与土地产权关系的认知。那是后话，但文中不少关键论点，却起自与贯中、守英湄潭之行的途中思考。

贯中那里，20多年来一直坚持土地产权必须清晰的主张。特别是我国工业化、城镇化加速之后，他的论述转向土地制度对人口劳力转移的影响。他的新的中心论点，即允许农民拥有退出权，拜读之后觉得有道理。几亿农民进城务工经商，事实上已经退出农村，也不再务农，他们原本拥有的农地承包权、宅基地使用权以及农宅所有权，可以、也应该在法律规范下自由流转，实现资源的更优配置，这对农业的规模化经营，对农民工融入城市，都有非常重要的意义。农户情况家家不同，转让的决策非集体一致行动，那难度和“黏度”不免就太大了。因此，以农户为边界的退出权就显得十分重要。

还要借此强调一下，农民享有退出权，并不意味着非一律退出不可。退出权是一种选择权，增加的是农民根据各自情况做选择的自由。这是经由界定权利来驱动发展，与靠命令、运动、强制驱动的“大跃进”，有本质上的不同。

如果说土地权利是作者这些年坚持的基本出发点和落脚点，那么本书的另一个学术特点，就是关注不同权利安排之间的关联。这也是经济分析的长处，避免一旦把互有联系的诸多现象一并纳入思考，就顾此失彼，“加不起来”了。本书对土地产权着墨甚多，但同时作者还分析地权与户籍、与财税体制、与工业化战略选择、与需求格局，以

及与城市形态之间的隐蔽关联。这样，任何一项单独的权利安排，非置于一个制度框架中才能展开恰当的讨论。这是很多“专家意见”所不能提供的思想营养。

正是善于从整体和全局观察现象，才让本书作者慧眼独具，抓住我国城市化中一些极具中国特色的关键现象。举一个例子，近年有一个概括流行于媒体、学术界和决策层，那就是“中国的土地城镇化快于人口的城镇化”。据我所知，最早发现这一具有特征性中国现象的，不是别人，正是本书作者文贯中。容我照录拙作《城乡中国》（中信出版社2013年8月版，第89页）里的一段文字，以飨读者：

人们发现，近年我国“土地城市化”的速度，远远超过了“人口城市化”的增长速度。以我阅读所知，最早指出这一重要特色的，是现在美国三一学院教经济的文贯中教授。贯中教授复旦毕业，在中国社科院工作过，很早出国留学，也是芝加哥大学鼎鼎大名的盖尔·约翰逊教授的学生。老朋友了，1988年我们一起到湄潭调查土地问题，一转眼，20多年就过去了。

那是2009年7月，我们研究成都经验的小组在朗润园研讨，文贯中教授是应邀嘉宾之一。会后不久，他发来一篇文章草稿，对会上争议的题材做了处理。记得他的主要论点，是当下我们的城市化出现了某种偏差，最关键的论据，就是城市建成区面积的扩张速度，居然比人口城市化还要快！那时贯中正研究上海城市化历史，直言以占地为先的浦东模式，有偏离正道之虑。他本人高举老上海即浦西之经验——地方小小的，人口密密的，到处散发着浓浓的城市生活味道。不论同意与否，“土地城市化快于人口城市化”的说法自此流行。这里为贯中打个广告，说不准确的地方，请贯中和读者纠正。

自己从小生活在浦西，不乏理解上引论点的经验基础。不过从拜读贯中文章的第一时间，我的想法就跑到了另一个方向：土地城市化

快于人口城市化，岂不意味着城市人口密度的下降？如是，那还有什么城市化，不如叫“反城市化”或“稀释城市化”算了。

对“反常现象”的敏感，常常是科学探索的起点。毕竟不是天下掉下来的自然之物，究竟什么力量和作用机理，才在我国的城镇化进程中出现这么一个“土地城镇化领先”的局面，要回答的问题就多了。相信读者与我一样，可以从本书作者坚持十数年的思考、研究和阐述中，得到思想的启迪。

---

1. 本文写于2014年3月。——编者注

真实又痛快的时代记录——为蔡晓鹏新作序㊟

蔡晓鹏是我结识30多年的老朋友。先是1978年同入人民大学的校友，我们都是下乡多年后考上的大学。不过他读法律，我读经济，在校区没打过交道。仅有的印象，是他作为校学生会头头，有登高一呼、舍我其谁的英雄气概，就是不认识他的也感觉得到。

后来不少同学卷入农村调查研究，我们在九号院杜老办公室外那间平房联络室里应该多次见过面。他是“流通研究组”发起人，我和他组里的卢迈、张少杰、张学军、刁新申多次一起调研、切磋判断与建议，大家都是志同道合的好朋友。再后来，我们都参加了1984年盛夏的莫干山会，蔡晓鹏召集城市与市场组的讨论，是山上的风云人物。不经意之间，当年那群豪情万丈的“中青年”，转眼都到了要退休的一把年纪。

后来听说蔡兄下海，当了农业部中国乡镇开发总公司的老总。很长时间没他消息，90年代末，有一年春节到杜老家拜年，不期而遇。那时杜老听力甚好、谈兴很浓，我就没机会听晓鹏讲他的下海故事。

一晃又过去很多年。2014年12月再见蔡晓鹏，却是在微信的一个群里。传来的标题如下：“王岐山前同事、草根企业家代表在中纪委座谈会为民请命、犀利炮轰贪官污吏”。动静可不小。读下去知道这位发言者不是别人，正是久违的蔡晓鹏。停下几秒断正伪：还是当年登高一呼、舍我其谁的那副劲头，如假包换定是老蔡无疑。

读完整篇发言，忍不住拍案叫绝。区区在下观察中国经济算有些年头，相关文字汗牛充栋，也翻阅过一些。过去的体验，一般是真实

的不会痛快；痛快的呢，多数又不那么真实。但是老蔡这篇文字，我以为最难能可贵的地方，是既真实，又痛快。

说“真实不痛快、痛快不真实”，有什么道理吗？我想到的是，构成真实世界的约束条件重重叠叠，倘若有意无意看漏几个，我们面对的现象之荒诞，仿佛昭然若揭！倘若再有一把长剑在手，改造世界能不痛快淋漓？！反过来，对真实的约束条件看得越清楚、越全面、知之越深刻，那就像哪位哲人（指黑格尔）讲过的那样，“存在即合理”——想痛痛快快改造世界，怕就没有那么容易了。

蔡晓鹏却是既真实，又痛快。他当然不是跑出来发了一通涉世未深的感叹：世界本该充满光明，怎么会有如此之黑的事情发生！他浸润在我们这个转型经济里办企业凡25年。这里转型之谓，可说是从计划经济转向市场经济，也可说是正转又未转成的一个半拉子市场化改革工程，任什么机制、色调、元素都有那么一点的一个混合体。老蔡所办企业，不是世界500强，不是国企央企或上市公司，更不是风口里冲天而起的猪或牛。他任董事长的金百瑞果苑农业科技有限公司，是千千万万普通中国民营企业中的一家，因此他受邀到中纪委和全国工商联召开的会议上发言，“代表的是处于产业链低端的广大从事农业和食品行业的小微企业”。

小企业遭遇到的贪腐初看不大。以蔡晓鹏亲历的一个实例，2008年10月他要把注册在一个开发区的一家企业转迁到另外一个区以筹建新厂，但税务所就是不给办税务登记转移手续。后果是新厂申报水电、环保、消防的手续都办不成，申报QS（食品安全生产许可证）也不成，因为税务登记是申办其他手续的前置条件。结果新厂竣工一年多，还没进入审批程序，“企业最后托关系私了：付了5万元‘红包’，才批准办理转迁手续”。再看一例，2012年他的公司打算在三里屯SOHO底商建一个小浆果水吧连锁示范店。20平方米的铺面，结果环保、消防、食品卫生三项前置审批就花了11个月，房租、人工、装修

花了80万，加上“红包”10万，还未开业就打了100万水漂，“迫得企业只能关张歇业”。

审批拖拖拉拉，交个红包才放行，有多大危害呢？要点是，小微企业本小利薄，建个新厂拖一年不能投产，投一个小铺面11个月开不了张，怎么扛得起？更要命的是，“他们明知道业主每日扛着高额房租、人工费，承受力有限，就以各种理由或拒受理或借口不来现场审查。迫得企业只能千方百计疏通关系、请客送黑钱”。这就造就一个恶劣环境，使某些工作人员到企业吃拿卡要甚至成为一种生活方式。否则，我们怎么理解，“每到采果季，各级有关或无关部门的政府公职人员以各种由头，或携亲友，或陪领导，像苍蝇一样嗡嗡而来，白吃、白玩、白拿，如入自家后院”？又怎么理解，“每月都有几拨自称市属各区县质检部门的无证检查执法人员‘流动抽检’……挑选价值几千、上万的成箱高质商品，装满小车后备厢后扬长而去，连白条都不开”？更从何想象，“凡各关联单位的基层公务人员、协管人员，逢年过节就不停打电话。无非是要红包、要礼品、要宴请、要旅游、要美容、要小姐，五花八门。公司专门安排两位副总负责此类公关应酬，非常辛苦”！

硬着头皮读下去，让人不堪直面的真实还在后面。我的笔记写下三点：第一，贪腐皮费与项目或企业规模成正比，或也算一种分成制；第二，社会与国家越重视的领域（如食品安全），管制程序越复杂，贪腐点位也越多；第三，损失最大的，还不是企业不得不给付的那点“好处费”，而是派生出来非搭上不可的走门子、搞关系、照顾关联人和机构，甚至停工、转产、搬迁等间接成本（文中基于食品安全领域个案得出的推算：“政府每取1万行政收费，企业要支付50万~100万相关支出，甚至还要加上几十万到数千万元停产待检的隐性损失”）。这三点是不是误读了蔡文，读者帮忙核查一下吧。

老蔡的过人之处，是把一个转型环境里企业遭遇到的那些“台面下的真实”，痛痛快快地摊到台面上来。这可是涉及人数最多的草根企业的真实。虽然从商30年，那些丑陋的真实他差不多天天都要遭遇，还有数次被折腾得死去活来的惨痛经历，但蔡晓鹏摆明他绝不认可这就是中国走向市场经济的秩序。我以为这才是老蔡痛痛快快针砭时弊的心理支撑点，也是我所能理解的为什么蔡文能打动那么多读者的原因所在。更为重要的，蔡文痛快直面转型中国经济的真实，不仅来自作者未予明说的道德判断，而且来自他对现实发展的趋势判断。

请看这段文字好了：“90年代初、中期至‘十八大’这一时期，是民营实体经济愈发展、行政枷锁愈沉重、经济铁笼愈狭小、行政鱼肉愈严重、政企矛盾愈深刻的二十年。”是的，经济在发展，体量在增大，财富在积累。但也毋庸讳言，贪腐也在蔓延，而老虎苍蝇的胃口与胆量也越来越大。当各种红利支撑的高速增长尚可继续，中国经济背负的包袱重一点，或许还背得起。但当速度滑落之际，打老虎、拍苍蝇，为几千万中小微企业减去不当皮费之重负，就势在必行。无论从哪个角度看，邓公当年那句重话——不改革死路一条，对当下的中国，依然管用。

刚过去的7月18日，是杜老102岁生日。农口老友聚会，蔡晓鹏当面嘱我为他的新作写序。不好写，又不能推，记下一点阅读感受，请读者批评。

---

1. 本文作于2015年8月。——编者注

跋 从抽象上升到具体

汪丁丁

我套用了王元化先生反复引用的马克思命题：从抽象上升到具体。这里，最耐人寻味的，就是“上升”二字。今天的年轻人大多习以为常的是“从现实上升到理论”，很少想到怎么从抽象“上升到”具体。元化先生早年深研《文心雕龙》，中年因“胡风案”被难。文王囚羑里而演八卦，元化囚陋室而读《小逻辑》。孔子读易，韦编三绝。元化读《小逻辑》三遍，书页几散。由此，素来主张以生命融入学问的元化先生，对黑格尔逻辑以及任何逻辑（或原则）能否涵盖真实世界产生了怀疑和批判。

编辑邀我为其仁此书写推荐语，我回信告诉编辑，我读其仁的书，必写书评。其仁于我，情同兄长，我的书评不能是序，只应是跋。我对其仁的尊重，还有更重要的理由，由这篇跋文的标题揭示。多年来，我虽熟悉或被认为广博阅读了各种理论，却深知理论或任何逻辑自洽的体系之内在缺陷。在许多场合，例如某一年与CCER（北京大学中国经济研究中心，即现北京大学国家发展研究院）的新生见面，我发言强调的，多是理论之内在缺陷。我以为，金岳霖先生的概括最是精当：理有固然，势无必至。这里最难为年轻人的，就是真实世界的“势”，它虽在某种意义上与“理”相合，却不是必定要发生的。李零概括中国古代“兵家”的基本原理为“任势不任人”，与儒家十分不同，所谓“形势比人强”。其仁在收入这本书的某一散论中表示过，他对于在想象力的约束下表现高超的理论建构能力毫无兴趣，他只关注现实问题。可是，每当我介绍其仁这套见解时，总会有学生追问我什

么是“现实问题”。学生有学生所见的现实问题，通常受大众媒体的引导，也有他们的“常识”。

金岳霖先生关于逻辑与现实之间的关系曾发表经典见解，我也常引用：全体现实可能性的集合是全体逻辑可能性的集合的一个子集。近年来，我引用金先生这一见解，是为了说明创造性为何不可能被容纳到全体逻辑可能性的集合之内。我的理由是，创造性就其实质而言只在未来呈现为逻辑可能性，而逻辑学所论的任何“集合”只能涵盖静止于某一时刻的全体可能性。其仁关注的，就其实质而言，是尚未被普遍意识到的可能性——或就这本书而言，是他在社会调查中感悟到的未来可能得到政治承认的制度创新，不是随意可见的创新活动，而是可让他感悟到大势所趋的“势”的那种创新活动。换句话说，金岳霖先生讨论的“现实可能性”，并不包括未出现或未被意识到的现实可能性。回到金先生所言的“势”，汉语的字源学显示，这一单字与“几微”关系密切。几，就是“几何”这一汉译的来源。将发而未发，谓之“几”。理科学生，切不可小觑这个“微”字。国学第一经典《尚书》（“禹谟”）已言“人心惟危，道心惟微”。圣人的能力之一就是“见微知著”，由一叶而知秋。维护社会健康，由表及里的方法，我们称为“防微杜渐”。还有一套由里及表的方法，中医谓之“上工，不治已病治未病”。换句话说，西医差矣，因为它沉沦于“治已病”，忘了“未病之病”才是病之本源（今天西医承认这是“亚健康”）。那么，怎样医治已病的中国社会呢？仍有两种思路。西医的思路是“头疼医头脚疼医脚”，治已病而已。中医的思路是治未病，寻求病之本源。我长期观察其仁，我认为这也是其仁的思路（参阅这部作品第四部分）。但是，对治未病之病，不论医家提出怎样合“理”的处方，总要面对“势无必至”的可能。因为，我们在这里面对的，是“几”，将发而未发。为什么多年来CCER许多学生跟随其仁做社会调查而难以学会其仁的洞察力？我的解释是，其仁的社会调查并非通常的社会调查，其仁注意力所在，唯“几”而已矣！

改革的逻辑，与张维迎一部作品的标题“市场的逻辑”，两相呼应。维迎在那部作品里强调了“企业家”于市场经济的核心重要性，其仁在这部作品的第一部分、第二部分，乃至第三部分、第五部分和第六部分反复强调的，是诸如邓小平这样的“政治企业家”于中国政治经济演化的核心重要性。凡论及企业家活动，由这类活动的创新本质决定，我们必须将只在未来才被普遍意识到的那些现实可能性纳入分析框架，于是，如前述，与“逻辑”之本义有内在冲突。因此，这两部作品的标题所称“逻辑”，是口语意义上的类比，并非学术意义上的自洽体系。

在想象力的约束下，如每一位数学系本科生的日常功课所见，我们每一个人都可能建构许多逻辑自洽的体系。但是，逻辑学泰斗（也是哲学家、社会理论家和政治活动家）罗素明确表示过，任何逻辑自洽的体系里，总有一个或两个（或多于两个）被称为“逻辑常项”的参量最为重要，因为这些参量是逻辑体系与真实世界的基于常识的界面。当我们关注真实世界时，在想象力约束下存在着的无数逻辑可能的逻辑自洽的体系当中，只有为数极少的，与真实世界密切相关。凡参加过经济学研讨会的留学生，常听到参与者的评论：这是不相关的（This is irrelevant）。很严重的批评，你皓首穷经十年寒窗炮制出一套理论，被认为与真实世界“了无关系”，多么致命的打击呀。是的，经济学是介于人文学科与自然科学之间的社会科学，它必须坚持哪怕仅通过一个逻辑常项与真实世界相关，而不能不相关。

我尊重其仁，私人情感之外，主要理由就是上述我的这套理论见解——哪怕我熟悉千百种理论，我其实最关注的仍是与真实世界相关的理论。而这一相关性，或者说，我与真实世界保持的基于常识的界面，很大程度上依赖于我是否认真地倾听其仁的声音。

从抽象上升到具体，这一方法，马克思写在《政治经济学批判导言》第三节“政治经济学的方法”里（参阅《马克思恩格斯全集》人民

出版社第1版卷46上册“1857—1858年经济学手稿”）。马克思指出：如果我抛开构成人口的阶级，人口就是一个抽象。如果我不知道这些阶级所依据的因素，如雇佣劳动、资本等，阶级又是一句空话。而这些因素是以交换、分工、价格等为前提的。比如资本，如果没有雇佣劳动、价值、货币、价格等，它就什么也不是。因此，如果我从人口着手，那么，这就是一个混沌的关于整体的表象，经过更切近的规定之后，我就会在分析中达到越来越简单的概念；从表象中的具体达到越来越稀薄的抽象，直到我达到一些最简单的规定。于是行程又得从那里回过头来，直到我最后又回到人口，但是这回人口已不是一个混沌的关于整体的表象，而是一个具有许多规定和关系的丰富的总体了。马克思认为，以往的经济学家采取了上述的第一种方法，也就是从具体进入抽象的方法，非如此而不能建构经济学的“体系”。而马克思自己坚信真正的科学方法是上述第二种方法，他称之为从抽象上升到具体的方法，非如此而不能“理解”经济学。

也是在这一节，马克思批评了黑格尔的思辨方法。或许，他也感受到元化先生在囚室里感受到的那种生命之不能被逻辑化的永恒冲动？或许他也如元化先生这样对伟大文学作品保持着难以遏制的阅读激情？总之，我从元化先生的读书笔记，感受到了马克思上述见解对我学术生命的重要意义。

在其仁这部文集第一部分的至少两篇文章里，我读到其仁对马克思全部价值理论的批评：“没有人指出，剩余价值学说的基础是交易费用为零。”这是十分中肯的批评，马克思价值学说以及全部马克思主义政治经济学隐含的基本假设之一是交易费用为零。著名的“科斯定理”（其仁对这一定理的“交易费用为零”假设耿耿于怀），我反复解释过，广义而言，等价于这一陈述：在没有交易费用的世界里，制度是无关紧要的。这是一项基本的社会科学命题，对那些想要理解其仁这部作品之深意的读者来说，格外重要。

如果没有交易费用，不论中国实行中央计划经济体制还是实行自由市场经济体制，都是一个无关紧要的议题。关键在于，科斯定理的反面，即交易费用不可忽视的世界，其仁和张五常所说的“真实世界”，在这样的世界里，一个社会实行什么样的制度，几乎总是决定着这个社会的命运。

其仁不厌其烦地讲述中国改革的故事，用意在于提醒读者关注和思考中国社会未来可能涌现的改革图景。通过其仁的叙述，读者很容易理解，符合改革逻辑的中国未来改革图景，必须涉及政治体制改革。我喜欢更直接的表述：妨碍中国经济继续增长的关键环节将主要是政治的而不再主要是经济的。

政治体制改革，其仁在这里反复介绍，是邓小平的未竟之志。在当代中国，任何政党，只要公开声明自己的政治纲领是为百姓谋幸福，就必须选择政治体制改革的基本方向——限制权力。因为，任何尚未完全丧失常识感的中国人都懂得，普遍的腐败源于不受限制的权力。阿克顿勋爵的名言耳熟能详：权力趋于腐败，绝对权力绝对趋于腐败。

跋是可以很长的，我的跋，由于我读其仁文章感受的丰富性，由于我通过其仁感受而由抽象上升到具体所得的丰富感受，可以更长。就此住笔，是为跋。